

MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

çerçeve

ÜÇ AYLIK DERGİ YIL:5 SAYI: 19 OCAK-MART '97

Türk Savunma Sanayii

Türkiye'nin Stratejik Konumu

1997 Toz Pembe Bir Tablo

Son veriler ışığında ekonominin 1996 yılı performansı



MÜSİAD

MÜSİAD'DAN İSTANBUL'DA 2 DEV ORGANİZASYON

5. ULUSLARARASI MÜSİAD FUARI

DÜNYA TİCARET MERKEZİ 20-23 KASIM 1997

3. ULUSLARARASI İŞ FORUMU TOPLANTISI

İSTANBUL 19-22 KASIM 1997

Sayın Üyemiz,

MÜSİAD'ın her yıl düzenlediği Uluslararası Fuar'ın 5.si bu yıl 20-23 Kasım 1997 tarihleri arasında İstanbul'da Dünya Ticaret Merkezi'nde yapılacaktır. Geçen yıl İstanbul'da Dünya Ticaret Merkezi'nde büyük bir başarıyla gerçekleştirilen 4. MÜSİAD Uluslararası Fuarı'na 280 MÜSİAD üyesi firma ile 17 İslam ülkesinden 51 firmadan müteşekkil toplam 331 firma katılmış, Fuar'ı 45.000 işadamı ziyaret etmiştir.

5. Uluslararası MÜSİAD Fuarı'na İslam ülkelerinden 150 iştirakçi firma ile 1.500 ziyaretçi sanayici ve işadamının ve 550 civarında MÜSİAD üyesi firmanın katılması ve 100.000 ziyaretçinin iştirak etmesi bekleniyor.
Fuar'da ağırlıklı olarak şu sektörler yer alacaktır;

- ***Makina, Otomotiv, Elektrik ve Elektronik '97 Fuarı***
- ***İnşaat ve Yapı Malzemeleri, Mobilya ve İç Dekorasyan '97 Fuarı***
- ***Tekstil ve Hazır Giyim Ürünleri '97 Fuarı,***
- ***Gıda Ürünleri ve Ambalaj '97 Fuarı,***

Fuardan bir gün önce (19 Kasım 1997) "İslam Ülkeleri Arasında Global İş Ağının" kurulması konulu 3. ULUSLARARASI İŞ FORUMU toplantısı yapılacak ve 50 ülkeden 1.500 kadar misafir Müslüman işadamlarının ülke tanıtımları ve çok uluslu ortak yatırım projeleri tanıtım toplantıları, sektörel iş görüşmeleri (workshop) yapılacaktır.

ACELE ETMENİZİ TAVSİYE EDİYORUZ.
UNUTMAYINIZ GEÇEN YIL BAŞVURU VE ÖDEMEDE GEÇ KALAN 96 MÜSİAD ÜYESİ MAALESEF YER YETERSİZLİĞİNDEN FUARA KATILAMADILAR.
Çok uygun maliyet ve ödeme şartlarının uygulandığı Fuar ve Forum'a sizlerin de mutlaka katılmanızı bekliyoruz.

ÖDEME ŞARTLARI

FUARA KATILIM BEDELİ

- ✔ MÜSİAD, CNR Fuarcılık Şirketi ile birlikte düzenlediği bu fuar için üyelerine çok uygun maliyet ve ödeme şartları sağlamıştır.
- ✔ m2'si 100 $ + KDV üzerinden 1 stand (16 m2) = 1.600 $ + KDV'dir.
- ✔ Daha fazla stand alındığı takdirde, bu değerin çarpılmasıyla bulunacak rakamın üzerinden ödeme yapılacaktır.
- ✔ Başvuru formunu doldurarak MÜSİAD ve CNR Uluslararası Fuarcılık A.Ş.'ye fakslayınız.
- ✔ CNR ile katılımcı firma arasında sözleşmenin imzalandığı tarihte döviz kuru Türk Lirası'na çevrilerek sabitlenecektir.
- ✔ Stand alacak firma, stand bedelinin 1/3'ünü CNR Fuarcılık A.Ş.'ye nakit olarak ödeyecek.
  CNR Fuarcılık A.Ş. Türkiye İş Bankası, Atatürk Hava Limanı Şubesi, hesap numarası 130038
  Kalan bakiyesini ise iki ay içinde çekle, 2 ayrı taksitte CNR'a ödemiş olacaktır.
- ✔ Stand bedeline, stand kurma panelleri, firma adı alınyazısı, halı, masa, sandalye, spot ışığı-100w, günlük temizleme, güvenlik ve 1 adet ücretsiz fuar kataloğu dahildir.

ULUSLARARASI FORUM KATILIM PAYI

- ✔ Fuar katılımcısı her firma ayrıca 1 stand (16 m2) = 200 $ Forum katılım payını UTESAV İktisadi İşletmesinin AKBANK Mecidiyeköy (İstanbul) Şubesindeki BU 8/0042389/01-7 nolu dolar hesabına havale yoluyla veya elden nakit olarak ödeyecektir.
- ✔ Daha fazla stand alındığı takdirde, her 8 m2'lik ekstra stand için ilave olarak 100$ katılım payı ödeyeceklerdir.
- ✔ Bu katılım payı, MÜSİAD'ın 50 ülkeden 1.500 yabancı Müslüman işadamının Fuar ve Forum'a katılmalarını sağlamak için yapmakta olduğu harcamaları karşılayabilmek için tahsil edilmektedir.

çerçeve



MÜSİAD
MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

YIL :6 SAYI : 19
OCAK-MART 1997

MÜSİAD Adına Sahibi
Erol Yarar

Yazı İşleri Müdürü
Cihangir Bayramoğlu

Genel Yayın Yönetmeni
Erhan Erken

Süreli Yayınlar Yönetmeni
Nusret Özcan

Genel Yayın Koordinatörü
Hüseyin Kahraman

Yayın Kurulu
Mustafa Aycın, A. Hamdi Pınarcık, Abdurrahman Dilipak, Erol Dilaver, İlhan Soylu, Ömer Onay, Mustafa Akçay, Metin Kızmaz

Grafik Tasarım
Ömer Onay
Alternatif Tanıtım 275 16 67

Baskı ve Cilt
GeHa 613 92 63

Bu dergi MÜSİAD Yayın Tanıtım Komisyonu tarafından hazırlanıp bastırılmıştır, Dergide yayımlanan yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. MÜSİAD'ı bağlamaz.

Merkez
Mecidiye Cad. No: 7/50
Mecidiyeköy / İstanbul
Tel: 0212. 267 40 37 - 38
Fax: 0212. 267 49 41

Ege Bölgesi
Ş. Eşref Blv. Ragıp Şanlı İş Merk.
No: 6/304 Çankaya / İzmir
Tel: 0232 489 22 37 489 08 00

Ankara
Kumrular, Adem Yavuz Sk. No: 17
Kızılay / Ankara
Tel: 0.312 441 70 90 (3 hat)

Bursa
Kırcaali Mah. Kayalı Sk. Tuğcu
Plaza 1 No: 52 Bursa
Tel: 0224. 256 54 43 - 44

Kayseri
İstasyon Cad. No: 11 / 3 Kayseri
Tel: 0.352 222 59 05 - 06

Kocaeli
Karbaş Mah. Belde Sk. Ekşiler
İşmerk. Kat: 7 Kocaeli
Tel: 0.262 325 99 57

Konya
Nalçacı Cad. Babür Sk. No: 28 Konya
Tel: 0.332 236 42 18

Çerçeve Dergisi'nden kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.

YAYIN YÖNETMENİ'NDEN

Nasıl Bir Savunma Sanayii ?

Savunma sanayii konusunda bir dosya hazırlamaya karar verdikten sonra iki ana eğilimle karşı karşıya kalmıştık. Bu eğilimlerden bir tanesi konuya çok genel bir çerçevede yaklaşarak, savunma sanayii meselesinin sadece önemini ortaya koyabilmek olabilirdi. Diğer bir yaklaşım ise savunma sanayii ile ilgili mümkün olduğunca geniş bir çalışma yaparak, üç aylık bir dergi hacmi içinde konuyu enine boyuna irdelemeye gayret etmek şeklinde ifade edilebilirdi.

İlk başlarda yayın kurulumuzun eğilimi daha çok birinci yaklaşım çerçevesinde odaklanıyordu. Bizleri tatmin etmeyen bu yaklaşımı aşabilmek ve konunun mümkün olduğunca içine nüfuz edebilmek arayışlarımız sırasında yollarımız Aydın Çetiner kardeşimizle kesişti. Çetiner'le yoğun sohbetlerimiz neticesinde yayın kurulumuzun eğilimi ikinci yaklaşıma doğru yöneldi.

Savunma sanayii konusunu daha detaylı ele alacak, hatta bu dosyamızı açık tutup çalışmalarımızın olgunlaşması oranında, makul bir süre sonra ikinci kere bu konuyu Çerçeve'de işleyecektik.

Bu niyetle yola koyulduk....

Savunma sanayii konusunun ülkemizde katettiği mesafeyi tüm detayı ile yansıtabilmeyi hedeflemiştik. Bununla birlikte Türkiye'nin jeopolitik konumunun kendisini adeta mahkum ettiği kısa, orta ve uzun vadeli perspektif arayışlarının savunma sanayii çalışmalarına ne ölçüde yansıdığını da incelemek durumundaydık. Yapılması gereken herşey yapılmış mıydı?

Stratejik açıdan alınması gereken kararlar alınmış ve alınmakta mıydı? Strateji üretme merkezlerimiz yeterli miydi?

Çok kere örnek aldığımızı beyan ettiğimiz batılı ülkelerde işlemekte olan devlet, üniversiteler, stratejik araştırma enstitüleri ve sanayii işbirliği , savunma sanayii gibi çok hayati bir konuda ülkemizde de sıhhatli bir şekilde işliyor muydu?

Savunma sanayii konusunda karar alma prosesi sağlıklı ve olması gereken bir noktada mıydı?

Savunma sanayii meselesinde, ithalata dayalı bir yaklaşımdan yerli sanayiiye yönelik bir yapıya geçme konusunda karar alma mevkiinde olanlar yeterli iradeyi ve çalışmayı gösterebiliyorlar mıydı....?

Yukarıdaki soruların cevaplarını ve yansıtmayı düşündüğümüz tüm problem alanlarını, dosya konumuz içerisinde tam ve mükemmel bir şekilde verip veremediğimizi dergimizi inceleyen okuyucularımız değerlendireceklerdir. Henüz kapatılmamış bu dosyanın eksikliklerini ilerki çalışmada biraz daha azaltacağımızı umuyoruz.

Savunma Sanayiini ele aldığımız dosyamız içinde yoğun teknik bilgi yanında, stratejik öneme haiz önemli makaleler yer alıyor. Bu arada konunun birinci elden ilgilileriyle yapılmış olan röportajların okuyucularımızın ilgisini çekeceğine inanıyoruz.

Ekonomi dünyasından bölümü ile başlayıp, kitap dünyası ile sona eren ÇERÇEVE'mizde dosya konusu dışında ve adeta klasikleşen Geçmişten Günümüze bölümümüzün yanısıra, yine ilgi ile okuyacağınızı umduğumuz değişik muhtevalı yazılar bu sayımızda da yer alıyor. Beğenerek okuyacağınızı ümit ediyoruz.

Katkılarınızla daha nitelikli hale gelecek olan yeni Çerçeve'lerde buluşmak dileğiyle....

Erhan Erken

İ Ç İ N D E K İ L E R

çerçeve

İ Ç İ N D E K İ L E R



GEÇMİŞTEN GELECEĞE





Neden Milli Savunma Sanayii?

Erol Yarar
MÜSİAD Genel Başkanı

İsmi her ne kadar savaş, öldürme, yok etme sanayii olmasa da, en hümanist ve insancıl geçinen ülkelerin bile daha güçlendirmeye çalıştıkları bu sanayii kolu temelde insancıl olmaktan uzaktır.

Ademoğlu, Kabil'in kardeşini öldürdüğü ilk savaş aygıtı taştan bu yana çok gelişti ve bugünün Kabilleri bir vuruşta milyonları öldürecek hale geldi, hatta gelecek nesil leri etkileyecek boyuta erişti.

Temelde bu kadar vahşi ve insanlık dışı bir faaliyeti sanayiileştirmeye çalışmak insanın yaradılış gayesine ters olsa da, bugünkü durumu incelemeden tek boyutlu bir bakış açısı da timsahlarla bir nehirde yüzmeye benziyor. Bu nehre timsahları kim koydu sorusuna tarihçiler bir cevap bulurlarken bizim bu nehirde yolumuzu bulma zorunluluğumuz olduğu kesin.

Millet olarak çağımızın gerçekleri ışığında politik, teknolojik, ekonomik açıdan meseleyi incelemeli, güç ve zaaflarımızı ortaya koymalıyız.

Açıkça söylemek gerekirse, geçmiş olaylar ışığında rahatça söyleyebiliriz ki , milletçe sahip olduğumuz üstün inanç, bunun verdiği dinamizm ve cesaretimiz bugün sahip olduğumuz en kuvvetli savunma silahı. Bunun yanında ülkemizin jeopolitik konumunun birçok timsahın iştahını kabarttığı gerçeği de, tarihi ve güncel bölgeler ve olaylarla ortada. Ama bu cesaret ve konumumuzu güçlendirecek çağın gerektirdiği teknolojik, bilgi, ekipman ve endüstriyel güçten çok uzak olduğumuz ise üzücü bir gerçek. Konvansiyonel silahlar açısından bile bakıldığında bir çok uzmanın dışa bağımlılıktan bahsettiği bir ortamda, 1974 Kıbrıs Barış Harekatı sonucu yediğimiz ambargo ve bunu takibeden bir çok olayla karşılaştığımız realiteden bugün daha da farklı bir ortamda değiliz..

Bir zamanların en etkin silahlı gücüne sahip, her ülkenin örnek aldığı bizler acaba bugün sayısal üstünlüğe dayanmayan, cesaretten ziyade bilgi, yüksek teknolojik ekipman, vuruş gücü yüksek füzelerin, uzay silahlarının geliştirildiği, elektronik savaştan bahsedildiği bir çağın neresindeyiz? Yani ne kadar çağdaşız?

Bu menfi durumun ülkemizin uluslararası siyasi gücümüzü, dolayısıyla uluslararası ticaretimizi ülkemizin kalkınmasını menfi etkilediğini, vatandaşlarımızın gelir seviyesini düşürdüğünü bilmiyor muyuz? Milli birliğe ve beraberliğe her günden çok muhtaç olduğumuz bugünlerde timsahlara yem olmadan acil tedbirler almak durumundayız.

Yapılması gereken, geçmişte devlet eliyle sanayiileşmeye çalışan Sovyetler Birliği ile özel sektör ile işbirliği içinde bu sanayiisini güçlendiren A.B.D. rekabetinin neticesini görerek, ülkemiz özel sektörünü bu sanayiiye acilen çekmektir. Basiretsiz siyasilerin neredeyse pompalı tüfek imalatını engelleyecek saçmalıklar yaptığı ülkemizde bu endüstrinin en kuvvetli olduğu A.B.D. mevzuatlarını ilgililere göstermeli ve daha filiz vermemiş bu sanayiiyi ürkütmelerini engellemeliyiz.

Bu sanayiide ülkemizle teknolojik ve ekonomik işbirliği yapabilecek partner ülkeleri seçmeli, bilgi ve maliyeti paylaşmalıyız.

Özel araştırma enstitülerinin bu konularda kurulmasını teşvik etmeli, prototip finansmanı ve üretim finansmanı için özel fonlar kurmalıyız.

Üniversitelerimizi belirli konularda ihtisaslaştırarak konunun içine, araştırma geliştirme safhasını da çekmeliyiz.

Bütün bu faaliyetleri koordine edecek bir sistemi oluşturmalı, bütçede gerekli fonları bu merkeze vermeliyiz.

Çıkan ürünler konusunda halka bilgi vererek mali katılımı ve morali arttırmalı, bu şirketleri borsaya açarak direkt katkıyı halktan almalıyız.

Kendi insanına güvenmeyen ve onunla daima çekişen bir piskolojiden kurtularak dışardaki timsahlara konsantre olmalıyız.

Bütün bunları gerçekletirecek basiretli ve akl-ı selim sahibi yöneticilerin her kademede olduğuna inanıyoruz. Gerçek bağımsızlığın ancak ülke güvenliğinin sağlanması, iç sosyal barış ve dışta dostlara güven düşmanlara korku ile verildiği bir dünyada Milli Savunma Sanayiini elbirliği ile acilen güçlendirmeli, tarihten feyz alarak evlatlarımıza daha güvenli bir ülke bırakmalıyız.



MÜSİAD Üyesi **Hayati Üstün** vefat etti.

MÜSİAD Yönetim Kurulu eski üyelerinden ve İnşaat Meslek Komitesi eski başkanı Hayati Üstün uğradığı menfur bir saldırı sonucu 7 Ocak Salı günü vefat etti. Aynı olayda Hayati Üstün'ün iş ortağı Nadir Akşamoğlu da ağır yaralandı.

MÜSİAD'ın kuruluşundan hemen sonra üye olan ve aktif çalışmalarıyla camia içinde çok sevilen Hayati Üstün, hayırseverliği ve çalışkanlığı ile tanınıyordu. Ge-rek iş hayatında gerekse sosyal hayatında kendisini İslam davasına adamış ve bir nefer gibi hizmet görmüştü. Hayati Üstün, inşaat, mobilya ve alüminyum sektöründe iştigal eden BİAT Şirketler Grubu'nun kurucu ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı idi.

Müessif olay, Hayati Üstün'ün ortağı olduğu BİAT grubunun alüminyum fabrikasını taşımak için Arsa Ofisi Genel Müdürlüğü'nden ihale yoluyla satın aldığı arsayı gaspetmeye çalışan bir saldırgan tarafından vurulmasıyla meydana geldi.

MÜSİAD camiası olarak muhterem Hayati Üstün'e yüce Allah (c.c)'dan gani gani rahmet, kederli ailesine, yakınlarına, BİAT grubu mensuplarına ve tüm camiamıza sabırlar niyaz ediyoruz. Mekanı cennet olsun.



Hayati ÜSTÜN, orta halli beş çocuklu bir ailenin en küçük çocuğu olarak 1958 yılında ZONGULDAK'ta dünyaya geldi.

İlk, orta ve lise tahsilini Zonguldak'ta yaptı. 1977 Yılında Yıldız Üniversitesi İnşaat Fakültesi'ne girdi. 1980' de mezun oldu.

Ticarete olan ilgisi nedeniyle tahsil hayatı boyunca ağabeyi Ali Rıza ÜSTÜN'ün yanında ticari faaliyetlere katıldı. Bu çalışmalar sırasında bu konudaki yeteneğini geliştirdi.

Çocukluk ve gençlik yıllarında çalışkanlığı ve dürüstlüğü ile tanındı. Yaşadığı ortamlarda sıcak ve kalıcı ilişkiler kurardı. Yaradılışında bulunan önderlik ve liderlik vasfı hayatının her devresinde baskın olarak ortaya çıkmış ve bulunduğu her konumda çevresine liderlik etmiştir. Gençlik yıllarından itibaren güzel ahlakı, manevi ve ulvi değerlere bağlılığı ile temayüz etti.

1979 Yılında Yıldız Üniversitesi'nden birlikte mezun olan üç arkadaşı ile birlikte ilk girişim olarak 1982 yılında BİAT İNŞAAT A.Ş.'yi kurdu. Dürüstlük, üstün ahlak gibi manevi değerlerin yanında işindeki yüksek kalite, hız ve ekonomik maliyet gibi unsurlarla ulaşılan başarı diğer değişimlere zemin hazırladı.

1978 yılında BİAT ORMAN ÜRÜNLERİ AŞ. 1992 yılında BİAT ALÜMİNYUM, 1995 yılında SELÇUKLU İNŞAAT 1995 yılında Almanya'da DETAY GENERAL BAU şirketini kurdu ve son olarak 1996 yılında BİAT MAKİNA A.Ş.'yi kurdu.

7 Ocak 1997 Salı günü menfur bir olayda Hak'ın rahmetine kavuşan Hayati ÜSTÜN, BİAT Şirketler grubunun ortağı ve yönetim kurulu başkanı idi. Hayati ÜSTÜN, evli ve en büyüğü onbir yaşında ikisi erkek, üç kız olmak üzere beş çocuk babası idi.



Değişim Dinamikleri'nden yöneticilere **"Stratejik Pazarlama"** eğitimi

Prof. Dr. Muhittin Karabulut'un hazırlayıp sunduğu "Global ve Yerel Stratejik Pazarlama Yönetimi" konulu seminer 20 Şubat 1997 tarihinde Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirildi.

Değişim Dinamikleri'nin düzenlediği seminere Petrol Ofisi, Atlas Gıda, Bilbis, Erensan Isı, Gezer Ayakkabı, Hoşver Isı, İstanbul Ulaşım, Klas Kablo, Mercedes-Benz, Milten, Oerlikon ve Toprak Seramik'in üst ve orta kademe yöneticileri katıldı.Seminerde pazarlama yönetiminde etkinliği sağlayabilmek için gereken global ve yerel stratejiler, hedef pazarların analizi ve alternatifler anlatıldı.Sıfır hatalı pazarlama, marka tatmininin ve bağlılığının oluşturulmasında gerekli yönetim modellerinin de sunulduğu çalışmada ayrıca çeşitli vak 'a analizleri yapıldı.

DD'nin bir sonraki semineri, 13 Mart 1997 tarihinde yine



Çırağan Sarayı'nda düzenlenecek ve Doç. Dr. Emin Doğan Aydın tarfından sunulacak olan "Bilgisayar Destekli Tasarım ve Üretim" adını taşımaktadır.



Genç İş adamları Vakfı Tanışma Toplantısı

Aralarında geçtiğimiz günlerde Gebze 'de menfur bir saldırı sonucu vurulan ve müslümanlar arasında mümtaz bir şahsiyet sahibi Hayati ÜSTÜN'ün de kurucu üyesi olarak bulunduğu ve ayrıca Ömer Gökalp, Kadem Ekşi, Recep Ekşi, Şerif Enis, Fahrettin Kültür, Prof. Dr. Ömer Dinçer, İbrahim Akboğa, Ekrem Özkan, Hasan Fehmi Yılmaz, Mehmet Akif Yıldırım, Hamit Yıldırım, Kenan Güzel, Kahraman Galav, Hüseyin Sevim, Şaban Kılıç, ve Selahattin Akgüre gibi isimlerin kurucu üye olarak yer aldığı Genç İş adamları Vakfı Hidiv Kasrı'nda 250 kişilik bir davetli topluluğuna yemek verdi.

Genç İş adamları Vakfı'nın yemeğine MÜSİAD Başkan Yardımcısı Ali Bayramoğlu ile BBP' den Ökkeş Şemdinler ve RP İstanbul Milletvekili Hüseyin Kansu ve birçok seçkin işadamı, öğretim üyesi de katıldı.

Yemekte konuşan Vakıf Başkanı Ömer Gökalp, Vakfın temel amacının üyelerine yönelik eğitim programları düzenlemek ve hayırlı eserler bırakmak olduğunu söyledi. Gökalp, "İş Dünyasında ekonominin kuralları üzerinde ve aile ortamını teneffüs edebileceği bir atmosferde faaliyetlerimizi sürdüreceğiz" dedi.

Genç kuşak işadamlarını bir araya getiren vakfın temel gayesinin ait olduğu toplumun sorunlarına yapıcı çözümler bulunması için çaba sarfetmek olduğu da belirtildi.



Kombassan "Gıda Şehri" kuruyor

Kombassan Holding tarafından Karaman'da kurulması planlanan "Gıda Şehri"nin, 24 fabrika, 5 yıldızlı otel, 2 yüksekokulun yanında, hastane ile çeşitli sosyal tesislerden oluşan, "modern bir kent" görünümünde olacağı bildirildi. Kombassan Holding Yönetim Kurulu Başkanı Haşim Bayram'ın verdiği bilgiye göre, gıda kentinde 80 bin ton kapasiteli hububat siloları, un, irmik, bulgur, yem, makarna, bisküvi, bebek maması, glikoz, nişasta, çikolata, meyve suyu, meşrubat, şekerleme, konserve, hazır çorba, chips-flakes, margarin, şeker, gıda vitaminleri ve dondurma fabrikası bulunacak. Gıda kentinde ayrıca, 5 yıldızlı otel, Gıda Meslek Yüksekokulu, Gıda Mühendisliği ve sosyal tesisler de yer alacak.

"Gıda Şehri"nin, sosyal tesisleri, spor salonları, futbol sahaları, tenis kortları, yüzme havuzları, basketbol ve voleybol sahaları, konferans salonları, cami, sosyal meskenleri ve eğlence merkezleri ile modern bir kent görünümünde olacağı belirtildi. Gıda kentinde ulaşımın özel araçlar ve raylı sistemle yapılacağını kaydeden Bayram, 600 araçtan oluşacak bir ulaşım filoları, petrol istasyonları, tamir ve bakım atölyeleri, irili ufaklı esnaf oluşumları ile toplumsal hayatın bütün tonlarını barındıracaklarını anlattı.

Bayram, 1 milyon 500 bin metrekarelik bir alanda kurulacak gıda kentinde, yan sanayileriyle birlikte, toplam 5 bin 200 kişinin istihdam edileceğini bildirdi.

"DÜNYA", 10 Ocak '97

MÜSİAD Eğitim Komisyonu 1997 Yılına Hızlı Girdi



1997 yılı faaliyetlerini 22 Şubat 1997 Cumartesi günü düzenlenen Ülker kalite güvence sorumlusu Cemal Kara'nın sunduğu Toplam Kalite Yönetimi ve ISO 9000 semineriyle başlatan MÜSİAD Eğitim Komisyonu, yılın ikinci seminerinde "Yönetimde Beşeri İlişkiler" konusuna yer verdi. Doç. Dr. Mahmut Çamdibi'nin konuşmacı olarak katıldığı seminer, 8 Mart 1997 tarihinde yapıldı. Komisyonun 22 Mart 1997 Cumartesi günü düzenlediği Tülin Aren'in yönettiği seminerde ise "Yönetici Sekreter İçin Dosyalama ve Arşiv" konusu ele alındı.

Komisyon şu günlerde Nisan ayında başlayacak ve bir yıl sürmesi planlanan "İngilizce Kursu" ile Mayıs ayında 10 gün süreli yapılacak "Satıcılık Kursu" hazırlığı içinde bulunmaktadır.

Seminer programlarını yıl içinde 15 günlük periyotlarla 1 gün süreli olarak sürdürmeyi planlayan komisyonun, önümüzdeki haftalardaki programında "Yatırım ve İhracat Teşvikleri", "Enflasyonist Ortamda Finans Yönetimi", "Maliyet Muhasebesi", "Liderlik ve Motivasyon", "Yönetici Sekreterliği", "İnsan Kaynakları Yönetimi" gibi konular bulunmaktadır.


kaanlar®



Son veriler ışığında ekonominin 1996 yılı performansı

M. İbrahim TURHAN

1. Reel Kesim

1.1. Milli Gelir

1996 Yılında tüketim talebine dayalı milli gelir artışının yılbaşında belirlenen %4.5'lik hedefin üzerinde olacağı kesinleşmiştir. İlk dokuz aylık dönem ortalamasında ekonominin büyüme oranı %7.5 olarak hesaplanırken, yılın tümündeki büyüme oranının %7 - 7.5 arasında gerçekleşmesi beklenmektedir.

Tablo: 1 **Dokuz Aylık Gayri Safi Milli Hasıla** (cari fiyatlarla, faaliyet kollarına ve üretici fiyatlarına göre, milyar TL.)

	1995	1996	Toplam içinde % payı	% değişim (reel)
TARIM	967 446.6	1 806 030.9	17.6	1.5
Çiftçilik-Hayvancılık	921 081.1	1 691 279.7	16.4	1.0
Ormancılık	30 206.9	65 106.7	0.6	8.0
Balıkçılık	25 158.6	49 644.5	0.5	8.0
SANAYİ	1 374 900.1	2 440 969.5	23.7	7.1
Madencilik-Taşocakçılığı	63 438.4	119 792.4	1.2	3.7
İmalat sanayii	1 183 752.7	2 051 800.4	19.9	6.9
Elektrik, Gaz, Su	127 709.0	269 376.7	2.6	10.7
İNŞAAT	310 774.4	572 719.8	5.6	1.5
TİCARET	1 103 863.2	2 031 383.8	19.7	9.8
ULAŞTIRMA, HABERLEŞME	673 419.6	1 275 616.6	12.4	9.0
MALİ KURULUŞLAR	216 886.3	471 839.4	4.6	2.0
KONUT SAHİPLİĞİ	171 616.6	305 054.5	3.0	2.4
SERBEST MESLEK - HİZMETLER	202 507.1	374 290.8	3.6	6.2
(- İZAFİ BANKA HİZMETLERİ)	173 446.9	359 297.6	-3.5	1.0
DEVLET HİZMETLERİ	412 424.6	862 119.3	8.4	0.5
KAR AMACI OLMAYAN KURULUŞLAR	8 766.7	12 070.4	0.1	1.4
İTHALAT VERGİSİ	190 153.0	308 407.5	3.0	31.2
GAYRİ SAFİ YURT İÇİ HASILA	5 456 311.1	10 101 204.9	98.2	7.0
DIŞ ALEM NET FAKTÖR GELİRLERİ	75 371.3	187 299.9	1.8	50.5
GAYRİ SAFİ MİLLİ HASILA	**5 534 682.4**	**10 288 504.7**	**100.0**	**7.5**

GSMH'nin bu yıl ilk çeyrekte, geçen yılın aynı dönemine göre %9.6, ikinci çeyrekte %8.9 ve üçüncü çeyrekte de 55.4 büyüdüğü görülmüştür. İlk dokuz aylık dönemde, sanayi, ulaşım-haberleşme ve ticaret gibi ağırlıklı sektörlerde büyüme hızının azalan bir trend izlediği, buna karşılık ithalatta yaşanan patlamaya bağlı olarak ithalat vergisinde rekor düzeyde artış kaydedildiği dikkati çekmektedir.

1996 Yılı son çeyreğinde büyüme oranının 0 olarak gerçekleşmesi durumunda bile yıl ortalaması %6'ya yakın olarak gerçekleşecektir. GSMH'nin yılın son çeyreğinde üçüncü çeyrekteki kadar -yani %5.4 oranında- artması halinde ise yıllık büyüme oranı %7 seviyesinde gerçekleşmiş olacaktır. Hükümetin ilan ettiği program çerçevesinde, önceki dönemlerde izlenen ithalata ve iç tüketim talebine bağlı çarpık büyüme politikasından vazgeçilmesi durumunda, 1997 yılı için ekonominin %4 ila 5 seviyesinde büyüyeceği tahmin edilmektedir.

Tablo: 2 **1996 Yılı Büyüme Hızları** (%)

	Birinci Çeyrek	İkinci Çeyrek	Üçüncü Çeyrek	Dokuz Aylık
GSMH	9.6	8.9	5.4	7.5
GSYİH	8.2	8.2	5.5	7.0
Tarım	-1.3	3.2	1.4	1.5
Sanayi	8.8	7.4	5.5	7.1
İnşaat	-1.4	1.2	3.7	1.5
Ticaret	11.2	11.5	7.8	9.8
Ulaşım-Haberleşme	11.8	9.8	6.4	9.0

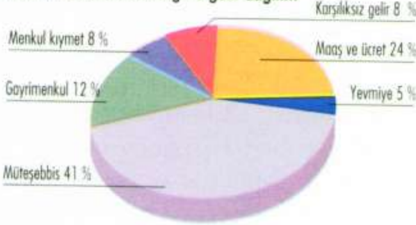
Milli gelirin büyüme hızı ve bileşenleri kadar nasıl dağıtıldığı da ekonomik performans açısından önem taşımaktadır. DİE 1994 yılı hanehalkı gelir dağılım anketi sonuçları, gelir dağılımı açısından Türkiye'nin hem bütünü itibariyle hem de bölgesel olarak olumsuz bir durumda olduğunu açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Bu ankete göre, Türkiye'deki toplam hane halklarının %26.6'sının yaşadığı Marmara Bölgesi yıllık kullanılabilir gelirden %38.6 pay almaktadır. bölgelerin toplam gelirdeki payının, hanehalkları payına oranı Marmara'da 1.45 olmaktadır. Bu oranın 1'den büyük olması bölgede yaşayan hanehalklarının diğer bölgelere göre milli gelirden daha fazla pay aldığını göstermektedir. Bu oran Ege için 0.89, Akdeniz için 0.88, İç Anadolu için 0.86 ve Karadeniz için 0.85 olmaktadır. Böylece Ege-Akdeniz ve İç Anadolu-Karadeniz bölgelerinin birbirine yakın bir durum arzettikleri gözlenmektedir. Doğu Anadolu için 0.80'e düşen bu oran, Güneydoğu Anadolu için ise sadece 0.61 olmaktadır. Toplam gelirden nüfusuna oranla çok yüksek düzeyde gelir alan Marmara Bölgesi, bölge içi gelir dağılımında ise en dengesiz yapıya sahip olarak görülmektedir. Bu bölgede, birinci %20'lik nüfus diliminini toplam kullanılabilir gelirden aldığı pay %4.3 iken en son %20'lik dilimin gelirden aldığı pay %61.1'i bulmaktadır. Gelir eşitsizliğini gösteren gini katsayısı Marmara için 0.56 ile Türkiye'nin en yüksek değerini almaktadır. Bu değerin en düşük olduğu, yani bölge içi gelir dağılımının en adaletli

olduğu bölge ise 0.37 ile Doğu Anadolu'dur. Bu değer; Akdeniz için 0.47, Karadeniz için, 0.46, Ege ve İç Anadolu için 0.44 ve Güneydoğu Anadolu için ise 0.38 olarak belirlenmiştir. Seçilmiş iller itibariyle Türkiye'deki yıllık kullanılabilir gelirden en büyük payı, nüfusun %13.3'ünün yaşadığı İstanbul %27.5'lik oranla almaktadır. İstanbul il merkezinde yaşayan ve Türkiye nüfusunun %2.6'sına denk düşen "kaynak tabaka"nın tek başına Türkiye'nin toplam gelirinin %17.6'sını kullanmakta olduğu da bu anketin çarpıcı sonuçlarındandır. 1996 Yılı milli gelir tahminleri esas alındığında bu tabakanın içinde yer alan bireylerin kişi başına milli gelirlerinin yaklaşık 19 300 doları bulduğu, bu rakamın Türkiye ortalaması için ise 2 900 dolar seviyesinde olduğu hesaplanmaktadır.

Tablo: 3 **Hanehalkı GelirDağılımı**

	Türkiye	Marmara	Ege	Akdeniz	İç Anadolu	Karadeniz	Doğu Anadolu	Güneydoğu Anadolu
Bölge Nüfusunun Toplam Hanehalkı İçindeki %Payı	100.0	26.6	15.7	12.5	17.9	12.8	7.1	7.4
Yıllık Gelir %	100.0	38.6	13.9	11.0	15.4	10.9	5.7	4.5
Gelir Payı/Halkı	1.00	1.45	0.89	0.88	0.86	0.85	0.80	0.61
Nüfus Dilimlerinin Toplam Bölge Gelirinden Aldıkları Paylar %								
Birinci % 20	4.9	4.3	5.4	5.2	5.0	5.1	6.3	7.1
İkinci % 20	8.6	7.5	9.7	9.1	9.1	9.5	11.3	11.1
Üçüncü % 20	12.6	10.7	14.1	13.2	13.8	13.8	16.2	14.9
Dördüncü % 20	19.0	16.4	20.9	19.6	21.9	20.1	23.1	20.8
Beşinci % 20	54.9	61.1	49.9	52.9	50.2	51.5	43.1	46.1

Grafik: 1 **Gelir türlerine göre gelir dağılım**



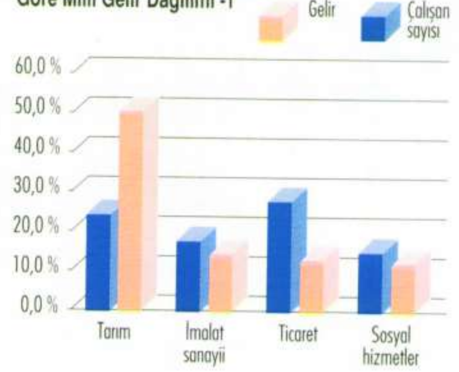
Milli gelirin dağılımı iktisadi faaliyet kollarına göre incelendiğinde ise nüfusun yarısından fazlasının çalıştığı tarım kesimindeki hanehalklarının toplam gelir içindeki paylarının sadece %23 olduğu görümektedir.

Hanehalklarının ne kadarının gelirlerini hangi iktisadi sektörlerden elde ettiği incelendiğinde, en büyük payın %50.3 ile tarım, ormancılık, balıkçılık, avcılık kesimine ait olduğu görülmektedir. İkinci sırayı %13.9'luk pay ile imalat sanayii alırken, toptan ve perakende ticaret %13.7 ile hemen bu sektörü izlemektedir. Geçimlerini enerji ve madencilik sektörlerinden sağlayan hanehalkları (ikisektör toplamı) %1.5, mali kurumlardan sağlayanlar ise %1.7 ile en son sıralarda yer almaktadırlar. Bununla beraber; çalışan başına milli gelir payı esas alındığında ise, mali kurumlar ve enerji sektöründe çalışanların tarım kesiminde çalışanlara göre dört kattan daha fazla gelir elde ettikleri görülmektedir.

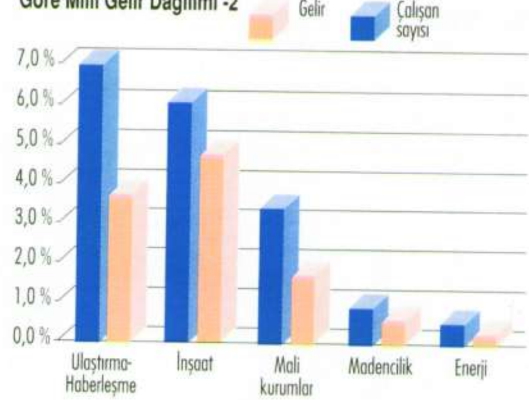
1.2. Yatırımlar

1996 Yılının ilk yarısında hüküm süren siyasal istikrarsızlığın, yatırım eğilimini olumsuz etkilediği görülmektedir. Yatırım eğiliminde, 1995'e kıyasla ciddi bir gerileme söz konusudur. Özellikle 1995 yılında çok yüksek düzeye ulaşan tekstil yatırımlarında 1996'da

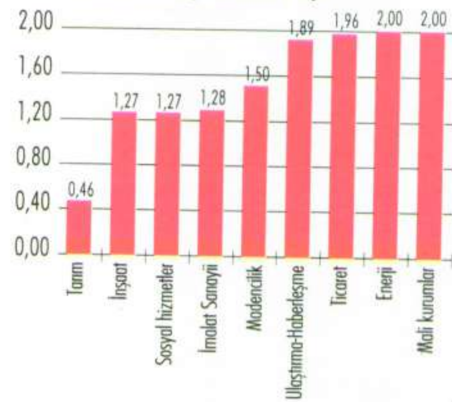
Grafik: 2 **İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Milli Gelir Dağılımı -1**



Grafik: 3 **İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Milli Gelir Dağılımı -2**



Grafik: 4 **Çalışan Başına Gelir Payı**

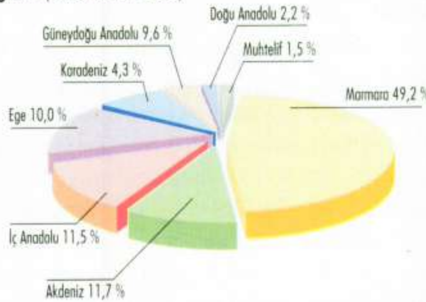


önemli düşüş gözlenmiştir. Geçtiğimiz yıl içinde teşvik belgesine bağlanan yatırım tutarı 1 katrilyon 993 trilyon TL. düzeyinde gerçekleşmiştir. Bu değer 1995 yılındaki 2 katrilyon 1987 trilyon TL.'lik yatırıma göre nominal olarak bile %8,6'lık bir düşüşe karşılık gelmektedir. Teşvikli yatırımlarda bir önceki yıla göre reel değişme ise %(-50.6) olmuştur. Teşvik belgesine bağlanan yatırımlar da 1996 yılında da en büyük payı 611 trilyon TL. (toplamın %30.6'sı) ile tekstil sektörü, ve bölgesel olarak da 982.3 trilyon TL. (toplamın %49.2'si) ile Marmara Bölgesi almıştır. Yatırımların %80'ini yeni yatırımlar, %14.7'sini de tevsi yatırımları oluşturmuştur. Ayrıca 39.5 trilyon TL. tutarında leasing, 26.8 trilyon TL tutarında modernizas-

Tablo: 4 **1996 Yılı Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı** (Ocak-Aralık 1996)

Sektörler	% Payı	
TARIM	1,8	
(Alt grupların tarım sektörü içindeki payları)		
Hayvancılık		91,9 %
Diğer		8,1 %
MADENCİLİK	1,3	
İMALAT SANAYİİ	73,7	
(Alt grupların imalat sanayii sektörü içindeki payları)		
Dokuma - Giyim		41,5 %
Kimya		13,6 %
Gıda - İçki		9,6 %
Taşıt araçları		7,1 %
Çimento		4,8 %
Diğer		23,3 %
ENERJİ	3,4	
HİZMETLER	19,8	
(Alt grupların imalat sanayii sektörü içindeki payları)		
Ulaştırma		63,3 %
Turizm		10,3 %
Sağlık		8,6 %
Diğer		17,9 %
TOPLAM	100,0	

Grafik: 5 **1996 Yılı Yatırım Teşvik Belgelerinin Bölgesel Dağılımı** (Ocak-Aralık 1996)



yon ve 19 trilyon TL.'lik de yenileme yatırımı teşvik kapsamına alınmıştır.

1.3. Sanayi Üretimi

Sanayiinin performansı 1996 yılında önceki yıla göre düşük kalmıştır. Toplam sanayi üretimi 1996 yılının on bir aylık (Ocak-Kasım) döneminde bir önceki yıla göre %6.5 oranında artış göstermiştir. Bu oranın 1995'in %7.9'luk değerinin altında kaldığı görülmektedir. 195 Yılında bir önceki yıla göre%8.2 artış göstermiş olan imalat sanayii üretimi, geçen yıl sadece %5.9 nispetinde artmıştır. 1996 Yılının gıda, tekstil ve metal ana sanayii alt sektörleri açısından çok başarılı geçmesine rağmen karşılaşılan bu olumsuz durumda, özellikle 1995 yılını yüksek performansla geçiren kağıt ve kimya alt sektörlerinde 1996 yılında yaşanan üretim gerilemeleri etkili olmuştur. Buna karşılık madencilik ve enerji sektörlerinde 1995 yılının Ocak-Kasım döneminde %2.5 gerileyen üretim geçen yılın aynı döneminde %5.6 artarak daha iyi bir performans sergilemiştir.

Tablo: 6

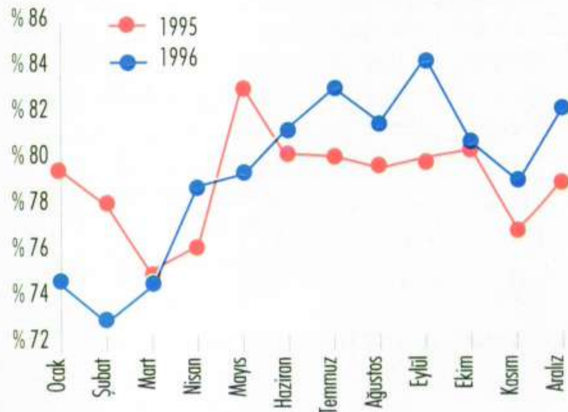
	1996	1997
Sanayi Toplamı	6,5	7,9
Madencilik	5,6	-2,5
Elektrik, Gaz, Su	11,0	10,2
İmalat Sanayii	5,9	8,2
Gıda-İçki-Tütün	5,8	0,7
Tekstil-Giyim	4,8	0,9
Kağıt ve Basım	-25,2	17,6
Kimya	-0,8	8,0
Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi	6,9	9,6
Metal Ana Sanayi	15,6	1,5
Metal Eşya ve Makina	18,7	23,8

İmalat sanayiinin 1995 Aralık ayında %82.2 olarak ölçülen kapasite kullanımı, 1996'nın aynı ayında %78.8'e düşmüştür. 1996 Yılının ilk çeyreğinde,1995 sonunda ekonominin kazandığı ivme ile artan ve 95 rakamlarının üzerinde seyreden kapasite kullanım oranları, ilk kez 1996 Nisan'ında bir önceki yılki seviyesinin altına düşmüş, Mayıs ayında yeniden yükselmişse de -Ekim ayı hariç- daha sonraki dönemde hep 1995 yılı oranlarının altında gerçekleşmiştir. Özellikle yılın üçüncü çeyreğinde ekonomideki talep daralmasıyla birlikte KKO da bir önceki yıla göre 3-4 puan düşük bir seviyeye oturmuştur. Kapasite kullanımının azalmasında iç ve dış talep yetersizliğinin yoğun bir şekilde hissedilmesinin yanısıra en çok etkili olan diğer faktör ise mali olanaksızlıklar olarak ortaya çıkmaktadır. DİE'nin yaptığı anketin sonuçlarına göre kapasite düşüklüğünün sebepleri şu şekilde ifade edilmiştir:

Çizelge: 1

	1996	1997	Değişim
1) İç pazardaki talep yetersizliği	% 49,0	% 55,1	+ 6.1
2) Dış pazardaki talep yetersizliği	% 12,0	% 14,9	+ 2.9
3) Mali Olanasızlıklar	% 3,4	% 10,1	+ 6.7
4) Yerli Hammadde yetersizliği	% 3,2	% 2,5	- 0.7
5) İthal Hammadde yetersizliği	% 1,7	% 1,0	- 0.7
6) İşçi Sorunları	% 3,5	% 3,4	- 0.1
7) Enerji yetersizliği	% 0,8	% 0,7	- 0.1
8) Diğer	% 26,2	% 11,9	- 14.3

Grafik:6 **İmalat Sanayii Kapasite Kullanım Oranları**



Bu arada 1997 yılının ilk döneminde sanayicilerin, özellikle kamuda üretim azaltma eğilimi içinde oldukları belirtilmektedir. Kamu kesiminde toplam üretimin %44.2'sini gerçekleştiren kesim, üretimini kısacağını bildirmiş, üretim artışını hedefleyenlerin oranı ise %36.3'te kalmıştır. Özel sektörde ise 1997 yılı başları için %21'lik kesim üretimi kısma, %27'lik kesim artırma ve geri kalanlar da üretim düzeyini koruma eğiliminde olduklarını ifade etmişlerdir.

Ekonominin kritik sektörlerinden olan otomotiv sanayii açısıdan 1996 durgun bir yıl olmuştur. Otomobil satışlarında %10.7'lik bir

artış kaydedilmesine rağmen, 1995 yılında 233 412 adet olan yerli otomobil üretimi, geçen yıl %11 gerileyerek 207 757 adet olarak gerçekleşmiştir. Otomobil üretimine Aralık ayları itibariyle bakıldığında ise gerilemenin %25 olduğu görülmektedir. Otomobil üretiminde yaşanan bu gerilemede ithal otomobillerin toplam otomobil satışları içindeki payının %10'dan %24'e yükselmesinin payı vardır. Otomobil üretiminin %46.6'sını TOFAŞ, %31.3'ünü OYAK-Renault, %12.5'ini TOYOTASA, %4.9'unu OPEL ve %4.7'sini de OTOSAN (Ford) gerçekleştirmiştir. Bununla birlikte, kamyon (%50 artış), kamyonet (%25 artış), otobüs (%95 artış), midibüs, minibüs ve traktör (%31 artış) üretiminde yaşanan büyük oranlı artış neticesinde, otomotiv sektörü toplam üretimi 1996'da %2'lik bir artış kaydederek 325 467 adede ulaşmıştır.

Tablo: 7 **Toptan Eşya Fiyat Endeksindeki (TEFE) Değişim, Sektörlere Göre Dağılım**

	Yılbaşı-Yıl sonu			Yılbaşı-Yıl sonu		
	Toplam	Kamu	Özel	Toplam	Kamu	Özel
Genel	% 84,9	% 101,4	% 80,5	% 75,9	% 81,9	% 74,2
Tarım, avcılık, ormancılık, balıkçılık	% 89,9	-	% 89,9	% 86,5	-	% 86,5
Madencilik ve taşocakçılığı	% 93,6	% 91,0	%101,1	% 89,3	% 88,2	% 92,4
İmalat Sanayii	% 80,6	% 96,7	% 75,8	% 70,4	% 77,1	% 68,2
Elektrik, gaz, su	% 129,9	% 129,9	-	%101,7	%101,7	-

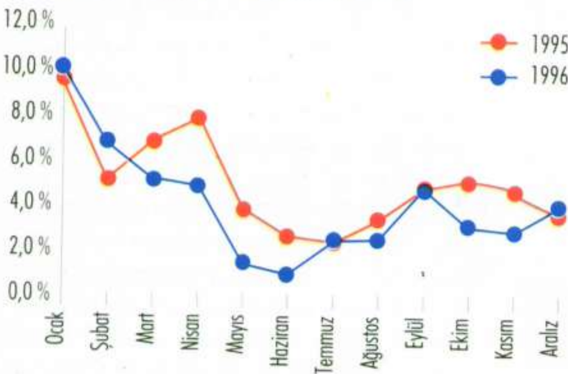
1.4. Protestolu Senetler

1996 yılında, 85 trilyon 865.2 milyar TL. tutarında 1 milyon 397 bin 130 senet protesto edilmiştir. Protestolu senetlerin tutarı 1995 yılına göre nominal olarak %80.9 oranında artmıştır. Fakat bu göstergedeki reel değişim sadece %2.4 olarak hesaplanmaktadır. Geçen yıl en çok senet aralık ayında protesto edilmiş, yılın son üç ayında protesto edilen senetlerin tutarı yıl toplamının %33.7'sini bulmuştur. Protestolu senet tutarının en az olduğu ay ise Nisan ayı olmuştur.

1.5. Fiyat Endeksleri

1996 Yılında toptan eşya fiyatlarındaki yıllık artış (Ocak-Aralık 1996) önceki yıla göre 19 puan artarak %84.9 olarak gerçekleşmiştir. 12 Aylık ortalamalar esas alındığında ise 1996 yılı enflasyonu %75.9 düzyinde hesaplanmıştır. Bu değer 1995'teki %86'lık orana göre enflasyonun 12 Aylık ortalamalarda 10.1 puan düşmüş olduğunu göstermektedir. 1996'da Toptan eşya fiyatları kamu kesiminde özel kesime göre daha çok artmıştır. Yılbaşı-yıl sonu itibariyle fiyat artışı kamu kesiminde %101.4'e ulaşırken özel sektörde 9 80.5'de kalmıştır. 12 Aylık ortalamalara göre de kamu kesimi yine %81.9'luk fiyat artışı ile %74.2 seviyeside kalan özel sektörün 7.7 puan üstünde yer almıştır.

Grafik:7 **Toptan Eşya (TEFE) Aylık Fiyat Artışı**

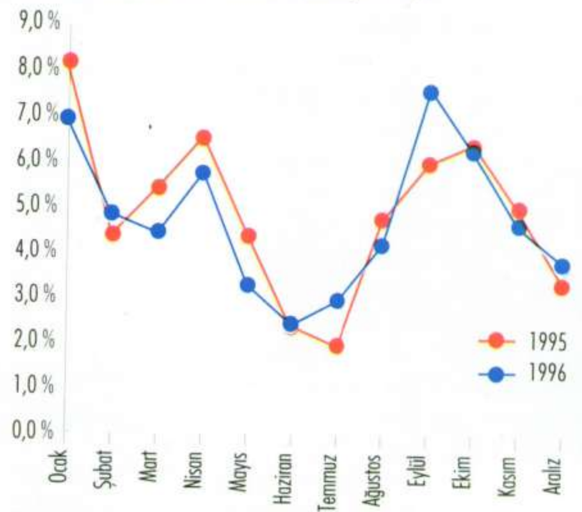


Tüketici fiyatları artışı 1996 yılında (Ocak-Aralık 1996) toptan eşyadan daha düşük olmuş ve %79.8 seviyesinde gerçekleşmiştir. Bununla beraber bu oran 1995 yılındaki %76'lık seviyenin 3.8 puan üzerindedir. Öte yandan 12 Aylık ortalamalar esas alındığı takdirde tüketici eşyalarındaki 1996 yılı ortalama fiyat artışı %80.4 olmakta ve böylelikle %89 olarak kaydedilen 1995 yılı ortalama tüketici enflasyonuna göre 8.6 puanlık bir düşüş sergilemektedir. 1996 Yılında DİE TÜFE'de yer alan mal grupları içinde en büyük artış ulaştırma (%106.3) ve sağlıkta (%102.3); en düşük artış ise e ve şyaları (%63.1), gıda-içki(%68.5) ve eğlence-kültür (%68.5) alanlarında ölçülmüştür. İller bazında ise en yüksek yıllık artış Antalya'da (%90.5) ve en düşük artış da Diyarbakır'da (971.5) kaydedilmiştir Yıllık TÜFE artış oranları İstanbul'da %81.4, Ankara'da %81.2, İzmir'de %82.3, Adana'da %83,5, Bursa'da %77.3 ve Kocaeli'de %78.3 olmuştur. Yıllık tüketici fiyat artışı bölgeler itibariyle de şu şekilde hesaplanmıştır: Marmara %81.4, Ege %82.1, Akdeniz %80.1, İç anadolu %81.5, Karadeniz %75.2, Güneydoğu Anadolu %75.9 ve Doğu Anadolu %73.6

2. Dış Kesim

1996 Yılında gümrük birliği çerçevesinde koruma oranlarının sıfırlanması ithalatın büyük miktarda artmasına yol açmıştır. Özellikle AB ülkelerinden yapılan ithalatta %50'nin üzerinde artış kaydedilmiştir. 1996 Ocak-Haziran döneminde, önceki yılın aynı dönemine göre; ithalat %30'a yakın artışla 20 milyar 69 milyon dolar seviyesine çıkarken, ihracat artışı ise %10'un altında kalarak 10 milyar 881 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. İlk altı aylık dönemler itibariyle dış ticaret açığı 9 milyar 188 milyon dolar olurken, 1995'te %64 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı 1996 yılı için %54'e gerilemiştir.

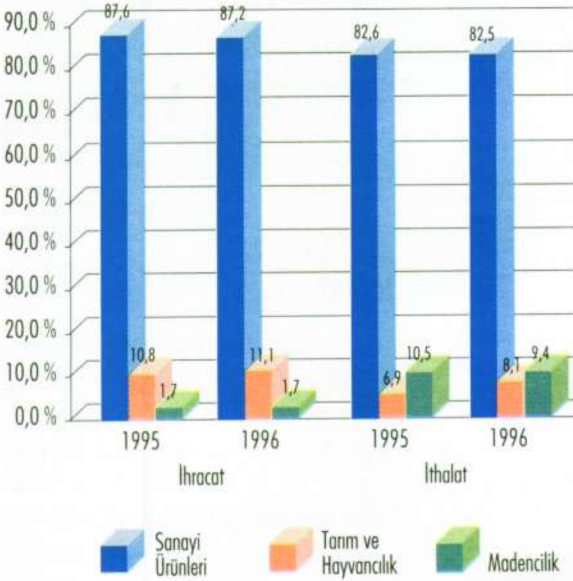
Grafik:8 **Tüketici Eşya (TÜFE) Aylık Fiyat Artışı**



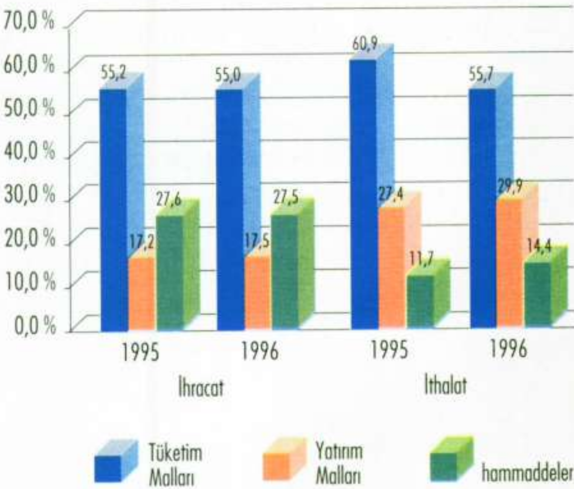
Dış ticaretin sektörel bileşiminin 1996 yılında önemli bir değişikliğe uğramadığı gözlenmektedir. İhracatın %87'si ve ithalatın da or-

talama%82.5'i sanayi ürünlerinden oluşmaktadır. 1996 Yılında bir önceki yıla göre en büyük artış tarım ve hayvancılık ürünleri ithalatında gözlenmiştir.

Grafik: 9 **Sektörlerin Toplam Dış Ticaret İçindeki Payları**



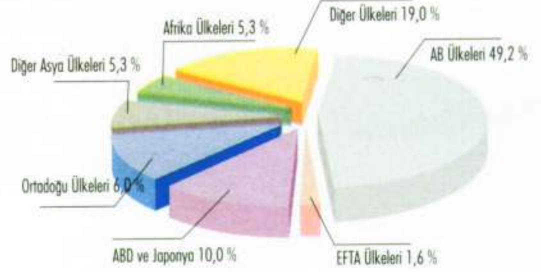
Grafik: 10 **Mal Gruplarının Toplam Dış Ticaret İçindeki Payları**



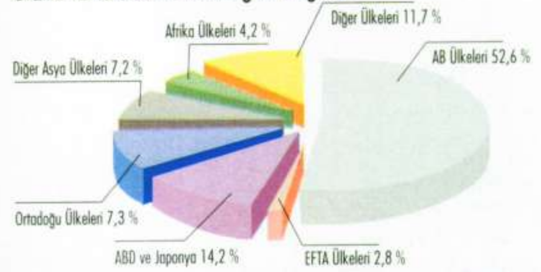
Dış ticaretin mal grupları bazındaki bileşimi incelediğinde ilk göze çarpan husus birliğine girilmesinin tüketim malları ithalatında - daha önceden endişe edildiği gibi- büyükbir artışa yol açmamış olduğudur. Tüketim malları ithalatı 1996'da bir önceki yıla göre sadece %18.6 oranında artmıştır. Üstelik hammadde ithalatının %60 ve yatırım malları ithalatının da %40 nispetinde artması neticesinde tüketim mallarının toplam ithalat içindeki payı oransal olarak azalarak %61'den %55.7'ye düşmüştür. Buradan Türkiye'nin 1996 yılındaki dış ticaret açığının yatırım talebine bağlı olduğu sonucuna varılabilmektedir. Dış ticaretin ülke grupları bazındaki bileşimi esas alındığında, gümrük birliğinin dış ticaret kompozisyonunda -özellikle ithalatta- önemli değişikliklere yol açtığı görülmektedir. 1996 Yılı bir önceki yılla karşılaştırıldığında; Türkiye'nin toplam ithalatında AB üyesi ülkelerin payının %45.4'ten %52.6'ya yükseldiği buna karşılık ihracat içindeki payının %51.6'dan %49.2'ye düştüğü dikkat çekmektedir. Aynı şekilde EFTA üyesi ülkelerin de Türkiye'nin dışticaretindeki ağırlıkları bir miktar artmıştır. Öte yandan, AB veya EFTA'ya üye olmayan OECD üyesi ülkelerin (ABD ve Japonya ağırlıklı) toplam ithalat içindeki payları azalmıştır. 1996'da hem ihracat hem de ithalat içindeki ağırlıkları göreceli olarak azalan bir diğer ülke grubu da Ortadoğu ülkeleri olmuştur.

Yabancı sermaye iştirakli yatırımlar açısından 1996 yılı olumlu bir tablo sergilemiştir. Geçtiğimiz yıl izni alınan, yabancı sermaye ile

Grafik: 11 **İhracatın Ülkelere göre Dağılımı**



Grafik: 12 **İthalatın Ülkelere göre Dağılımı**



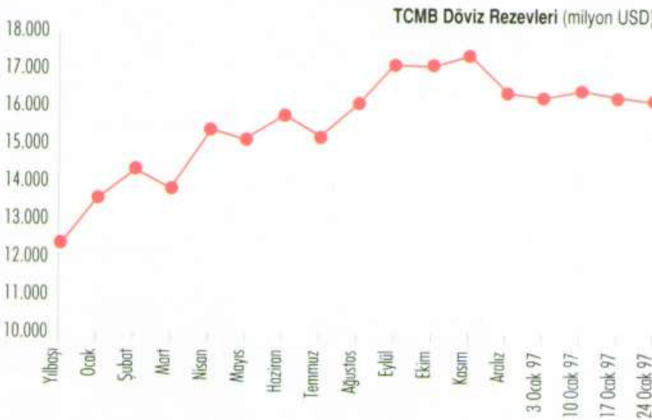
ortaklaşa gerçekleştirilecek yatırımlar tutarı 12 milyar 473 milyon doları bulmuştur. Bununla birlikte bu yatırımlardaki yabancı sermaye payı %22.4 oranında kalmıştır. 1996'da İzne bağlanan yabancı iştirakli yatırımlar içinde Fransız sermayesi ile ortaklaşa gerçekleştirilecek olan projeler, %74.7'lik payla ilk sırada yer almaktadır. Fransız sermayesinin geçtiğimiz yıl içindeki bu ağırlığı, büyük ölçüde "Lyonnaise Des Eaux" ve "Groupment D. Int." adlı iki Fransız firmasının İstanbul Silivri'de gerçekleştirecekleri 93 925 konutluk mega inşaat projesine bağlı olmuştur. Fransız sermayesini %8.1'lik payla Alman, %3.8 ile Finlandiya, %3.5 ile A.B.D. ve %2.5 ile Hollanda sermayesi izlemektedir.Yabancı sermaye iştirakli yatırım izinlerinin sektörel dağılımı esas alındığında ise inşaat, hizmetler ve imalat sanayii tarımlarının ağırlık taşıdığı görülmektedir.

Dış ekonomik kesimle ilgili son değerlendirme de turizmle ilgilidir. 1996 Yılında Türkiye'ye gelen turistlerin sayısı bir önceki yıla göre %11.1 oranında artarak 8 milyon 582 bin kişi olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'yi ziyaret eden turistler arasında Almanlar geçen yıl da %25'i bulan paylarıyla ilk sırayı korurken bir önceki yıla göre Alman turist sayısı da %30'a yakın artış kaydetmiştir. İkinci sırayı %8.8 ile İngilizler alırken, bütün OECD ülkelerinden gelen turistlerin toplam turist sayısına oranı ise %60.6'yı bulmuştur. OECD dışı ülkeler arasında ilksırayı ise %18.4 pay ile BDT ülkelerinden gelen turistler almıştır.

3. Finansal Kesim

Merkez Bankasının döviz rezervleri 1996 yılında %36.1 oranında artış kaydederek 3 Ocak 1997 itibariyle 16 milyar 386 milyon dolara yükselmiştir. Ocak ayı içinde 73 milyar dolar azalan rezervler 24 Ocak itibariyle 16.3 milyar dolar seviyesinde tesbit edilmiştir. Bankanın altın mevcutları ise 1 milyar 383 milyon dolarlık düzeyini korumaktadır.

Bankalardaki toplam mevduat, 1996 yılında 1katrilyon 485.9 trilyon Tl. artarak 2 katrilyon 605.6trilyon TL.'ye ulaşmıştır. Bu ise, reel olarak %71.8'lik bir artışa tekabül etmektedir. Artış oranı reel olarak; tasarruflarda %71.3, ticari mevduatta %55 ve resmi mevduatta da %166.8 olarak gerçekleşmiştir. Toplam mevduatın %59.7'si kamu, %39.5'i özel ve %0.8'i de yabancı bankalarda bulunmaktadır. Bankalardaki mevduatlarla ilgili kaydedilmesi gereken bir diğer husus ise mevduatlarda TL.'den yabancı paraya olan kaymanın durması ve tersine, 1996 yılında TL. mevduatların döviz tevdiat hesaplarına göre çok daha fazla artmış olmasıdır. Bunun neticesinde 1995 sonunda %121 olan DTH'larının TL. mevduatlara oranı, 1996 yılı sonunda %103,7'ye gerilemiştir. Geçen yıl TL. mevduat reel olarak -daha önce de ifade edildiği gibi- %71.7 artarken yurtiçi DTH ise dolar bazında %14.9 artış göstererek 25.3 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. Yurtiçi DTH'larının Tl. olarak karşılığında ise artış, reel olarak %53.8'de kalmıştır.



Çizelge: 2 **Bazı Tasarruf Araçlarının 1996 yılı Getirileri**

	Yılbaşı-Yıl sonu	
	Nominal Cari	Reel
MEVDUAT(on büyük bankanın ortalaması)		
3 Ay	101,9	13,3
6 Ay	97,8	10,0
Bir Yıl	86,8	3,9
DÖVİZ(TCMB döviz alış kuruluna göre)		
ABD doları	80,6	0,4
Alman Markı	66,3	-7,5
İsviçre Frangı	53,7	-14,5
Japon Yeni	60,8	-10,6
İMKB	143,8	35,6
ALTIN	64,5	-8,5
HAZİNE BONOSU (birleşik getiri)	137,0	31,8

Kredi stoku, geçtiğimiz yıl, 1995 sonuna göre %59.9'luk reel artışla 3 katrilyon 303.5 trilyon TL. olarak gerçekleşmiştir., TL. krediler %47.6 reel artış göstermiş, ama buna rağmen tüm banka kredileri içindeki payları %59.2'den %51.8'e gerilemiştir. Yabancı para krediler ise %85.4'lük reel artış kaydetmiş ve böylelikle mevduat bankaları kredi toplamı içindeki payları da artmıştır.

1996 Yılı değerlendirildiğinde, özel sermayeli bankaların mevduat ve kredi artışında kamu bankalarına göre daha yüksek bir performans gösterdikleri dikkat çekmektedir. Özel bankalarda mevduat artışı reel olarak, vadeli tasarruf mevduatında %42'yi, toplam mevduatta ise %30.2'yi bulmuş, böylelikle özel bankaların 1995 yılında %38.4 olan toplam mevduat tasarruflar içindeki ayları, 1996 sonunda %42.6'ya çıkmıştır. Kamu bankalarındaki toplam mevduat artışı ise çok büyük ölçüde resmi mevduattaki artıştan kaynaklanmış, buna rağmen yine de reel olarak özel bankaların altında ve %23 seviyesinde kalmıştır.



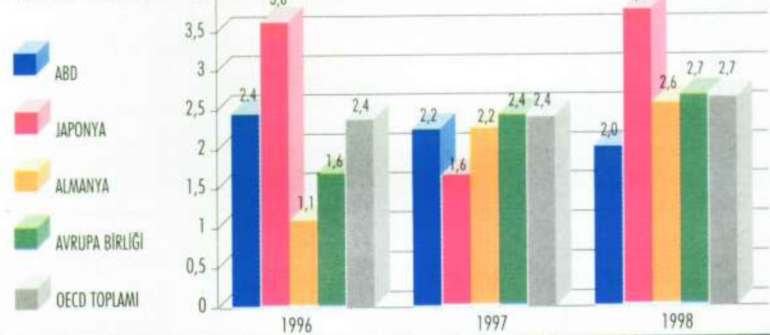
1997
Toz Pembe Bir Tablo

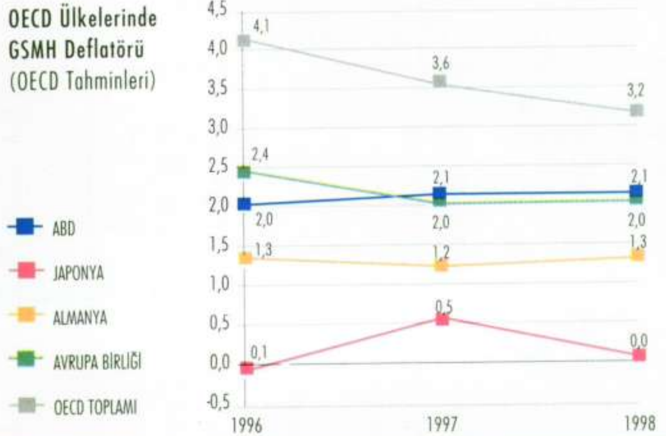
Lokman GÜNDÜZ

"1997, dünya ekonomisine ilişkin beklentilerin son derece parlak olduğu bir yıl. OECD, 1985'ten bu yana ilk defa kendisine üye 29 ülkenin tümünde birden ekonomide canlanmanın devam edeceğini iddia ediyor. Daha da iyisi gelişmekte olan ülkeler ile Rusya ve Doğu Avrupa ülkelerinin de bu kervana katılacağı yönünde. Eğer bu tahminler gerçekleşirse, önümüzdeki bir kaç yıl boyunca bu yüzyılın başından sonraki en geniş kapsamlı iktisadi büyümeye şahit olunacak." Bu tür iyimser ifadelere artık her yerde rastlamak mümkün. Ünlü The Economist dergisi de bunu "eş zamanlı yaşama sevinci" olarak vurguluyor.[1] Sonuçta küresel mutluluktan çoğu ülke ve bölge payını alıyor. Pastanın en büyük dilimi sanayileşmiş ülkelere düşerken en küçüğünün talibi ise Orta Doğu ülkeleri.

Aşırı iyimserliğin önemli bir nedeni düşük enflasyon rakamlarıdır. Halihazırda dünya enflasyon ortalaması neredeyse son otuz yılın en düşük seviyesine inmiştir. Hiperenflasyonla isimleri eşleşen Latin Amerika ülkelerinde bile enflasyon oranlarında büyük düşüşler sözkonusudur. Örneğin, Brezilya Aralık 1996 ayında yıllık enflasyon rakamını 1950'lerden bu yana tarihinde ilk defa tek haneli bir rakama indirmeyi başarmıştır.

Türkiye dahil çoğunlukla batılı sanayileşmiş ülkelerin üye olduğu OECD'ye göre üye ülkeler arasında 1997 ve 1998 yıllarında daha dengeli bir büyüme ger- çekleşecektir. Tahminlere göre OECD ülkeleri arasında ortalama büyüme 1997' de %2.4 ve 1998'de %2.7 olacaktır. Avrupa Birliği'nde de önümüzdeki yıllarda büyüme oranları OECD ortalamasında gerçekleşecektir. AB'nin 1996 yılı performansının %1.6 olduğu düşünülürse olumlu beklentilerin kaynağı daha iyi anlaşılmaktadır. Dünya ticaret hacmi de hızlanan büyümenin paralelinde artacaktır. Artış hızı 1997'de %6.7'e 1998'de de %7.3 olacaktır. Genel olarak enflasyon olumlu trendini muhafaza edecektir. Enflasyonda OECD ortalaması 1997'de %3.6'ya 1993' de de %3.2'ye düşecektir. Yüksek enflasyona sahip ülkeler OECD toplamından çıkarıldığında ortalama enflasyon rakamları %1.7'lere kadar inmektedir. İşsizlikle ilgili sorunların çözümünde de kısmi bir ilerleme beklenmektedir. İşsizlik rakamlarında OECD ortalaması 1997'de %7.7 ve 1998'de %7.5 'e gerileyecektir. Buna rağmen özellikle Almanya, Fransa ve İtalya'da istihdam sorularının devam edeceği tahmin edilmektedir.[2]





IMF'nin beklentileri de özellikle sanayileşmiş ülkelerde büyümenin artacağı, buna mukabil enflasyonda sağlanan istikrarın süreceği yö-

1. *The Economist, January 4th 1997*
2. *OECD Economic Outlook, December 1996*

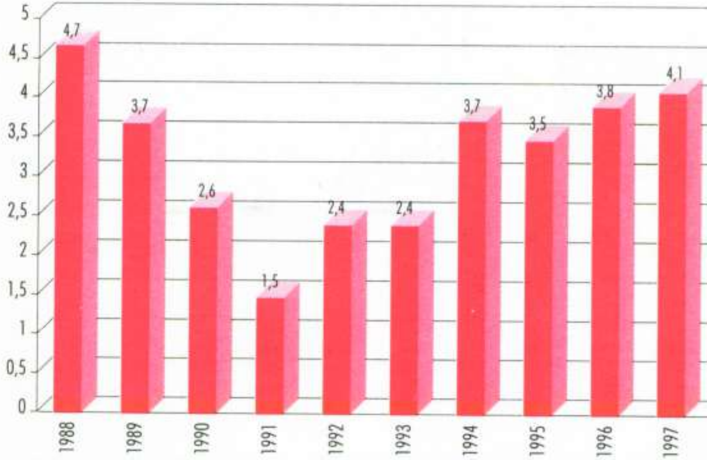
nündedir.[3] IMF'ye göre 1997 yılında dünya ekonomisi %4.1 oranında, dünya ticaret hacmi %7.2 oranında büyüyecektir.

Sanayileşmiş ükelerde beklenen büyüme oranı ise %2.5'dir. Böylece sanayileşmiş ülkelerin büyüme oranları 1990'daki seviyesini yakalamış olacaktır. G-7 ülkeleri arasında sadece A.B.D. ve Japonya'da büyüme hızının 1996'ya göre yavaşlayacağı tahmin edilmektedir. 1997'de A.B.D.'de büyüme hızının %0.1 azalışla %2.3, Japonya'da ise %0.8 düşüşle %2.7 olarak gerçekleşmesi beklenmektedir. Diğer sanayi ülkelerinin tümünde ise büyüme hızlarının 1996'ya oranla ikiye katlanacağı tahmin edilmektedir. IMF'nin tahminlerine göre 1997'de sanayi ülkelerinde beklenen tüketici fiyat artışları da %2.4 olarak gerçekleşecektir. Sanayileşmiş ülkelerde 1992'den, gelişmekte olan ülkelerde ise 1995'den itibaren hızla azalan enflasyon rakamları, gündemi de etkilemiş ve "enflasyonun ölümü"nü müjdeler hale gelmiştir.

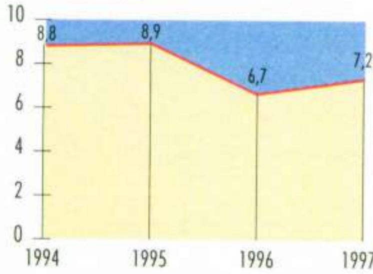
Kuzey ülkelerine ait iyimser tahminler güney sözkonusu olduğunda biraz gölgelenmektedir. IMF'ye göre gelişmekte olan ülkeler 1997'de %6.2 (1996'da %6.3) büyüyecektir. Bununla birlikte geçen seneye oranla bölgeler arası farklılıklar görülecektir. 1997'de Afrika bölgesinden beklenen büyüme hızı geçen yılın da aynı rakamı olan %5.0'dır. Latin Amerikadan beklenen rakam ise %1'lik bir artışla %4.0'dır. Öte yandan Asya ve Orta Doğu'da büyüme hızında azalma beklenmektedir. 1996'da yaklaşık %8.0 büyüyen Asya bölgesinin 1997 performansı %7.5 olarak tahmin edilmektedir. Türkiye'nin de aralarında bulunduğu Orta Doğu ülkelerinde ise beklenen ortalama büyüme oranı %3.3'tür. Halbuki bu ülkeler 1996'da yaklaşık %3.9 büyümüşlerdi. Gelişmekte olan ülkeler arasında en büyük atılım geçiş ekonomilerinden beklenmektedir. 1996'da yaklaşık %3.9 büyümüşlerdi. Gelişmekte olan ülkeler arasında en büyük atılım geçiş ekonomilerinden beklenmektedir. 1996'da yaklaşık %0.4 oranında büyüyen Doğu Avrupa ve eski S.S.C.B. ülkelerinin 1997'de %4.0 büyüyeceği ifade edilmektedir.

Enflasyondaki genel olumlu trendin gelişmekte olan ülkelerde de devam edeceği görülmektedir. 1997'de beklenen ortalama enflasyon rakamı %10.3'tür. Son yıllarda geçiş ekonomileri ile Latin Ame-

Dünya Ekonomisinin Büyüme Hızı (IMF Tahminleri)



Dünya Ticaret Hacmi Büyüme Hızı
(IMF Tahminleri)



Sanayileşmiş Ülkelerde Bazı Makro Göstergeler

Reel Büyüme Hızları	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
A.B.D.	3,8	3,4	1,3	-1,0	2,7	2,3	3,5	2	2,4	2,3
Japonya	6,2	4,8	5,1	4,0	1,1	0,1	0,5	0,9	3,5	2,7
Avrupa Birliği	4,2	3,5	3,0	1,6	1,0	-0,5	2,8	2,5	1,6	2,5
Diğer Sanayileşmiş Ülkeler	4,0	3,1	3,1	-1,1	0,7	1,5	3,9	2,5	2,0	2,7
Sanayileşmiş Ülkeler Toplamı	**4,3**	**3,6**	**2,5**	**0,8**	**1,7**	**0,9**	**2,8**	**2,1**	**2,3**	**2,5**

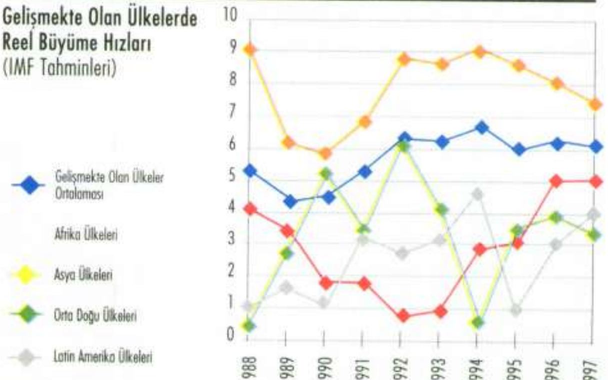
Tüketici Fiyat Artışları	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
U.S.A	4,1	4,8	5,4	4,2	3,0	3,0	2,6	2,8	2,8	2,8
Japonya	0,7	2,3	3,1	3,3	1,7	1,2	0,7	-0,1	0,2	1,3
Avrupa Birliği	3,5	4,7	5,3	5,1	4,5	3,7	1,9	2,9	2,6	2,3
Diğer Sanayileşmiş Ülkeler	1,3	2,8	2,7	3,5	5,1	4,5	2,7	1,8	1,6	1,7
Sanayileşmiş Ülkeler Toplamı	**3,4**	**4,4**	**5**	**4,5**	**3,3**	**2,9**	**2,3**	**2,4**	**2,3**	**2,4**

Kaynak: IMF, World Economic Outlook, October 1996

Dünya Ekonomilerinde Reel Büyüme Hızları
(IMF Tahminleri)



Gelişmekte Olan Ülkelerde Reel Büyüme Hızları
(IMF Tahminleri)



3. IMF, World Economic Outlook, October 1996

rika ülkelerinde enflasyonda yaşanan düşüşlerin devam edeceği varsayılmaktadır. IMF'ye göre gelişmekte olan ülkeler arasında Orta Doğu ülkeleri 1997 yılında enflasyon rakamlarında %26.4 ile şampiyonluğu ele geçirecektir. IMF'nin gözde bölgelerinden eski doğu blokunda ise enflasyon rakamlarında önemli düşüşler beklenmektedir.

Gelişmekte Olan Ülkelerde Enflasyon Rakamları

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Gelişmekte olan ülkeler ortalaması	**50,8**	**59,5**	**61,8**	**33,3**	**35,7**	**42,7**	**46.8**	**19,8**	**13,3**	**10,8**
Afrika Ülkeleri	16,4	18,8	15,6	24,5	31,7	29,5	36,8	32,1	21,3	9,1
Asya Ülkeleri	11,6	11	6,6	7,8	6,9	9,6	13,4	10,9	7,9	7,8
Orta Doğu Ülkeleri	25,6	21,4	21,9	25,1	25,9	24,0	31,5	32,5	25,6	26,4
Latin Amerika Ülkeleri	233,2	340,0	438,7	128,8	151,5	209,5	210,9	35,6	20,4	13,0
Eski Doğu Bloku Ülkeleri	**10,1**	**27,0**	**34,6**	**95,8**	**681,2**	**614,3**	**264,8**	**128**	**41,8**	**16,8**

Kaynak: IMF, World Economic Outlook, October 1996

OECD ve IMF gibi uluslararası kuruluşların yanısıra, The Economist Intelligence unit Limited (EIU) gibi özel sektör kurumlarının da 1997'ye ilişkin tahminleri iyimserdir.[4] EIU'ya göre dünya ekonomisi 1997'de %3.0 büyürken ortalama enflasyon rakamı da %5,3 olacaktır. EIU da ekonomik büyümenin sanayileşmiş ülkelerde, özellikle Avrupa'da hızlanacağını vurgulamaktadır. OECD ülkelerinde beklenen büyüme oranı %2,3'tür. Amerika'nın geçen yılki büyüme performansını %2.3'te muhafaza etmesi, Japonya'da ise büyümenin azalarak %2.1'te gerçekleşmesi beklenmektedir. Buna mukabil Asya-Pasifik ülkelerinde büyüme hızı yavaşlayacak ve %4.0 olarak gerçekleşecektir.

Aslında yukarıda çizilen iyimser tablolarla hemen her yıl karşılayoruz. Örneğin, IMF'nin 1996'ya ilişkin tahminlerinde de benzer iyimserliğin izleri vardı. Bu yüzden uluslararası kuruluşlar çoğu kez yıl ortalarında tahminlerini gözden geçirip düzeltirler. Gerçektende ekonomik değişkenlerin tahmini zor bir iştir. Beklenmedik olayların ortaya çıkışı veya toplanan ve rilerin yetersizliği gibi bir çok faktör geleceğe yönelik tahminleri boşa çıkarabilmektedir. Dolayısıyla iktisadi faaliyetlerle ilgili projeksiyonların bilimsellikten ziyade sanat yönü daha ağır basmaktadır.

Profesör Artis'in IMF'nin ekonomik projeksiyonlarıyla ilgili çalışmaları, tahminde bulunmanın güçlüğünü göstermesi açısından önemlidir.[5] Çalışma temelde IMF'nin 1971 ile 1994 arası yaptığı tahminlerin performansını değerlendirmektedir. Elde edilen sonuçlara göre, IMF'nin sanayi ülkelerinin büyüme hızına ilişkin tahminleri, pozitif veya negatif yönde yaklaşık %1'lik bir sapma göstermiştir. Bu dönemde gerçekleşen ortalama reel büyüme hızının %2.75 olduğu gözönüne alındığında ciddi bir hata payının bulunduğu görülmektedir. Enflasyon oranlarının tahmininde ise hata payı görece düşüktür. Tahmini enflasyon rakamları gerçekleşen enflasyon rakamlarının %0.75 altında veya yukarısında olmuştur. Bu dönemde gerçekleşen ortalama enflasyon oranı ise %5.75'tir. IMF'nin sanayileşmiş ülkeler arasında Amerika ve Fransa'daki büyüme hızlarının tahmininde daha başarılı oldukları görülmektedir. Enflasyonda ise Almanya'ya ilişkin tahminlerde ise hata payı daha az olmuştur. 1977-1994 döneminde gelişmekte olan ülkelerde temel makro-ekonomik değişkenlerin tahmininde IMF çok daha kötü bir performans sergilemiştir. Özellikle Orta Doğu ve Latin Amerika ülkeleriyle ilgili sergilediği hata payları hayli yüksek olmuştur. Profesör Artis, IMF ile özel sektör kuruşlarının 1990-1994 dönemi itibariyle tahminlerini de karşılaştırmış ve tahmin hatalarının benzer olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca IMF'nin yaptığı tahminlerin genelde daha iyimser olduğu anlaşılmıştır.

Sonuç itibariyle, iktisadi konularda dünyanın en ünlü kuruluşlarınca dahi yapılan tahminlerdeki hata payları bir kenara bırakılırsa, 1997 yılında dünya ekonomisine ve ülkelerine ilişkin beklentiler genel olarak oldukça olumlu görülmektedir. Bu iyimserlik özellikle sanayileşmiş ülkelerdeki performansla ve küresel çaptaki düşük enflasyon oranlarıyla yakından ilgilidir. Gelişmekte olan ülkelerin büyüme hızlarında ise görece az da olsa bir düşüş beklenmektedir. Geçiş ekonomileri diye adlandırılan Eski Doğu Bloku ülkeleri başta olmak üzere, Latin Amerika ülkeleri de küresel büyümeden paylarını alıyor gözükmektedir. Asya bölgesinin yüksek büyüme hızıyla şampiyonluğunu devam ettirmesi beklenmektedir. Bu toz pembe tablonun kenarında kalanlar da yok değildir. Türkiye'nin de aralarında bulunduğu Orta Doğu ülkeleri gerek büyüme gerekse enflasyon gibi makro ekonomik göstergelerde Afrika ve Latin Amerikanın da ardından sonunculuğa oynamaktadır. Türkiye bir taraftan yüksek büyüme hızıyla bölgeye destek verirken, diğer taraftan enflasyonun adeta yok sayıldığı bir dünya konjönktüründe kronikleşmiş yüksek enflasyonuyla bölgenin enflasyonda dünya birinciliğine soyunmasına yardımcı olmaktadır. Bununla birlikte Türkiye ve diğer ülkeler açısından en önemli kazanç, özellikle Avrupa'da canlanan ekonominin ve ticaretin ülke ekonomilerine kazandıracağı güçlü bir ivme olacaktır.

---

4. *The Economist Intelligence Unit Country Forecast 4th Quarter 1996*
5. *Michael J. Artis, "How Accurate are the IMF's Short-term Forecasts? Another Examination of the World Economic Outlook," IMF Working Paper No. 96/89, Washington, 1996*

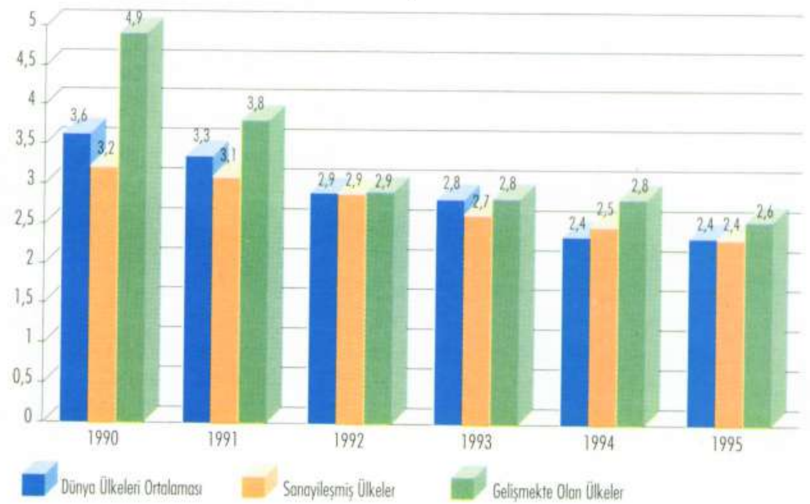
Rakamlarla Dünyada Savunma Harcamaları

Lokman GÜNDÜZ

Dünya savunma sanayi ile ilgili yapılan çalışmalar, 1972 ile 1990 arasında askeri harcamaların toplam dünya hasılasının yaklaşık %5'ini yuttuğunu göstermiştir. Bununla birlikte Stockholm International Peace Research Institute'un (SIPRI- Stokholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü) verilerinden hareketle yapılan çalışmalarda özellikle 1985-1990 arasında savunma harcamalarının düşme trendine girdiği ve dünya savunma harcamalarının milli gelire oranının %5.6'dan %4.3'e düştüğü görülmüştür. Gerçekten de 1985-1995 dönemine ilişkin analizlerde, 1975-1985 döneminde dünya savunma harcamalarında görülen artış eğiliminin tersine, hem sanayileşmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin askeri harcamalarda bir azalma göze çarpmaktadır.

1990'lı yıllarla birlikte savunma harcamalarında dünya çapında görülen düşüş süreci devam etmiştir. IMF verilerine göre 1990-1995 döneminde dünya ülkelerinin savunma harcamalarının milli gelirlerine oranı %3.6'dan %2.4'e kadar inmiştir.[1] Dünya savunma harcamalarındaki bu oransal azalma, nominal bazda yaklaşık 120 milyar dolara denk düşmektedir. Bu düşüşten en büyük payı eski S.S.C.B. ülkelerinin aldığı gözlenmektedir. Daha önceki savunma harcamalarının milli gelire oranının sürdürülmesi durumunda gerçekle-şecek harcama düzeyi ile mevcut harcama düzeyinin farkı olarak ifade edilen "barış temettüsü" ise çok daha yüksek boyutlardadır.[2] 1990 yılına kıyasla 345 milyar dolar olarak hesaplanan barış temettüsü, 1985 yılına kıyasla 720 milyar dolar civarındadır.[3] Savunma harcamalarında gözlenen azalmanın ülke ekonomilerine olumlu etkileri de olmuştur. Askeri harcamalarda kısıntıya giden ülkelerin diğer harcamalarında da bir azalma, dolayısıyla kamu açıklarının daha düşük düzeyde gerçekleştiği görülmüştür.

1990 - 1995 Dünya Savunma Harcamaları (GSMH'ya Oranları)



Kaynak: IMF, Worid Economic Outlook Database

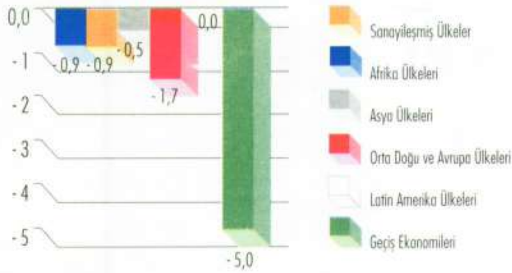
Savunma harcamalarıyla ilgili verilerin toplanması ve değerlendirilmesi faaliyetin özelliği gereği zordur. Bunun yanısıra veri setlerinde kullanılan askeri harcamaların tanımları, kapsamları ve dahil edildikleri mali yıl açılarından farklılıklar da bulunmaktadır. Dünyada savunma harcamaları söz konusu edildiğinde belli başlı dört ana kaynaktan bahsedilebilmektedir. Bunlar IMF'nin World Economic Outlook'ta (WEO) kullandığı veri seti ile Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), International Institute for Strategic Studies (IISS) ve A.B.D.'nin Arms Control and Disarmament Agency (ACDA) birimlerinin sunduğu kaynaklardır. Dünya savunma harcamalarının analizinde yukarıda ifade edilen ilk üç kaynaktan hareketle özellikle 1990-1995 dönemindeki gelişmeler anahatlarıyla aşağıda açıklanmıştır[4].

1990 sonrası itibariyle yapılan analizler, savunma harcamalarının milli gelire oranında dünya çapında bir azalma olduğunu göstermektedir. Bu dönemle ilgili önemli sonuçları şu şekilde sıralamak mümkündür.

1. *Dünya ve bölgesel bazda ifade edilen tüm savunma harcamalarında oranlar, ülkelerin GSMH'sıyla ağırlıklıdır.*
2. *Gelişmiş ülkelerdeki silah sanayiinin azalan üretim ve istihdam durumu ve getirdiği alternatif maliyetler ile üçüncü dünya ülkelerinin değişen silah taleblerine ilişkin bkz. The Defence Trade Demand, Supply and Control, edited by Trevor Taylor and Ryukichi Imai, Royal Institute of International Affairs IPPS Institute for International Policy Studies, London 1994*
3. *Sanjeev Gupta, Jerald Schiff, Benedict Clements, "Worldwide Military Spending 1990-1995", IMF Working Paper: WP/96/64, June 1996, s. iv.*
4. *Sanjeev Gupta, Jeald Schiff, Benedict Clements, "Worldwide Military Spending 1990-1995", ImF Working Paper. WP/96/64, June 1996, s.5*

1990 - 1995 Dünya Savunma Harcamalarındaki Azalma

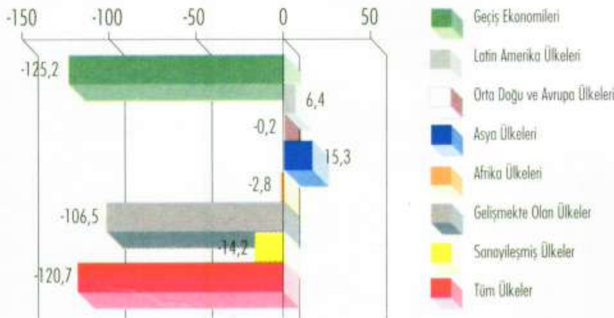
(GSMH'ya Oranları İtibarıyle)



Kaynak: IMF, World Economic Outlook Database

Sanayileşmiş ülkelerde savunma harcamalarının milli gelire oranı 1990'da %3.2 iken 1995'te %2,4'e kadar düşmüştür. Rakamsal olarak ifade edildiğinde bu oran yaklaşık 14 milyar dolarlık bir azalmaya denk düşmektedir.

1990 - 95 Dünya Savunma Harcamalarındaki Rakamsal Değişim (Milyar Dolar)



Kaynak: IMF, World Economic Outlook Database

Eski Doğu Bloku ülkeleri de gelişmekte olan ülkelere (GOÜ) dahil edildiğinde savunma harcamalarının milli gelire oranının GOÜ'lerde nere-deyse yarı yarıya azaldığı görülmektedir. Bu oran IMF verilerinde 1990'da %4.9 iken 1995'de %2.6'ya kadar gerilemiştir. SIPRI ve IISS verilerinde bu oran 1990'da sırasıyla %7.4 ve %4.4 iken 1994'te %3,5 ve %3.9 olarak gerçekleşmiştir.

Savunma harcamalarında en büyük düşüşün geçiş ekonomileri olarak adlandırılan eski Doğu Bloku ülkelerinde gerçekleştiği görülmektedir. IMF verilerine göre 1990-1995 arasında bu ülkelerin savunma harcamaları yaklaşık %5 azalmıştır. Rakamsal bazda bu oran 125 milyar dolara denk düşmektedir. 1990-1994 dönemi rakamlarının mevcut olduğu diğer kaynaklardan SIPRI'ye göre azalma yaklaşık %15 iken, IISS verilerinde bu oran %0.7'dir.

IMF verilerinde Afrika ülkelerinin istikrarlı bir şekilde savunma harcamalarını -3 milyarlık bir azalmayla- 1990'da %3'ten 1995'te %2.1'e düşürdüğü görülmektedir. Diğer veri kaynaklarında ise önemli bir değişmenin olmadığı dikkati çekmektedir.

Asya ülkelerinde savunma harcamaları IMF ve SIPRI verilerine göre azalmıştır. IMF'ye göre bu bölgede 1990-1995 döneminde savunma harcamaları %0.5 azalmakla birlikte, nominal olarak 15 milyar dolar artmıştır. Öte yandan IISS verilerinde 1990-1994 döneminde savunma harcamalarının değişmediği ve %3'lerde kaldığı görülmektedir.

1990 sonrası savunma harcamalarında Latin Amerika ülkeleri görece düşük seviyelerini korumuşlardır. IMF verilerine göre 1995 yılında Latin Amerika ülkelerinde savunma harcamalarının GSMH'ya oranı %1.2 dolayındadır. 1990-1995 döneminde savunma harcamaları oransal olarak pek değişmese de 6 milyar dolarlık bir artış kaydetmiştir. 1990-1994 dönemiyle ilgili SIPRI verilerinde Latin Amerika ülkelerinin savunma harcamalarının %0.7'lik bir azalmayla %0.5 dolayında gerçekleştiği görülürken; aynı dönemde IISS verilerinde savunma harcamalarının artarak %1.8'e ulaştığı görülmektedir.

Her üç veri kaynağı incelendiğinde en yüksek savunma harcamalarının Orta Doğu ve Avrupa ülkelerinde olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. IMF'nin Orta Doğu ve Avrupa bölgesi olarak sınıflandırdığı ülkeler arasında 10 Orta Doğu Ülkesi ile Türkiye, Malta ve Kıbrıs bulunmaktadır. IMF verilerine göre 1990-1995 arasında bu bölgenin savunma harcamalarının GSMH'ya oranı yaklaşık %2'lik bir azalmayla %7'lere kadar gerilemiştir. SIPRI kaynaklarında bu oran 1994 itibariyle %7.1, IISS kaynaklarında ise %7.4'tür.

Savunma harcamalarında dünya çapında görülen azalmayı ülke bazında gözlemek de mümkündür (Bkz. Tablo). SIPRI kaynaklarına göre; 1990-1994 dönemi ortalamasının 1990 yılı ile karşılaştırılmasından elde edilen sonuçlar, ülkelerin büyük çoğunluğunun savunma harcamalarında indirimlere gittiğini göstermektedir. İstisnalar arasında Kıbrıs Rum Kesimi'nin askeri harcamalarındaki artış dikkat çekicidir.

1990 - 94 Dönemi Bazı Ülkelerde Savunma Harcamaları

(GSMH' ya Oranları İtibariyle)

	1990	1991	1992	1993	1994
Cezayir	1,5	1,2	1,8	2,6	3,2
Brezilya	1,3	0,8	0,8	...	...
Bulgaristan	3,7	2,9	2,9	2,9	2,4
Kanada	2,0	1,9	1,9	1,9	1,7
Kıbrıs Rum Kesimi	0,9	1,1	0,9	3,6	5,7
Mısır	4,4	4,3	...	...	...
Fransa	3,6	3,6	3,4	3,4	3,3
Almanya	2,6	2,3	2,1	1,9	1,8
Yunanistan	4,7	4,4	4,6	4,5	4,5
Hindistan	2,9	2,7	2,5	2,6	2,5
Endonezya	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2
İran	2,0	1,7	1,4	1,7	1,6
İsrail	12,3	10,9	10,3	9,4	8,3
İtalya	2,1	2,1	2,0	2,1	2,1
Japonya	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0
Ürdün	7,8	10,2	6,8	...	...
Kore	3,7	3,7	3,6	3,4	3,4
Lübnan	5,0	4,8	4,2	4,0	3,5
Malezya	2,6	3,3	3,1	3,1	2,9
Meksika	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
Pakistan	6,2	6,0	6,0	6,3	6,2
Rusya	22,5	...	...	6,2	6,4
Sudi Arabistan	12,8	22,6	11,8	13,9	13,8
Suriye	6,9	10,3	9,1	8,8	7,8
Türkiye	3,5	3,7	3,9	3,9	3,8
İngiltere	4,0	4,2	3,8	3,4	3,4
A.B.D.	5,3	4,7	4,9	4,5	4,1

Kaynak: SIPRI Yearbook 1994

Gıda sektörünün yeni yıldızı...



Kar Gıda, sektöründe "ilk"lere imza atmış, 8 yıllık bir deneyimin sembolü.

Son 1.5 yılda, Türk Halkı'na sunduğu 11 cips ve çerez ürünlerinin kalitesiyle, sektörünün yeni yıldızı.

Kısa sürede elde edilen bu başarının temelinde, dağıtım teşkilatının, araç filosunun, konusunda uzman personelin ve sektörde dünyanın en ileri teknolojisiyle donatılmış üretim tesislerinin gücü yatıyor.

Kar Gıda, tüketicisiyle el ele sürdürdüğü faaliyetlerine, bir başka "ilk" ile devam ederek, özel bir telefon hattıyla, herkesin isteklerini ücretsiz olarak iletebileceği, "Garanti Merkezi"ni kurmuştur. Kar Gıda ürünlerinin kolesterolsüz ve TSEK normlarına uygun olarak üretilmesi ise, tüketici sağlığına verdiği önemin, bir diğer göstergesidir.

Kar Gıda, 1997'deki yeni atılımlarıyla, Türkiye'ye ve başta Türki Cumhuriyetler olmak üzere, dünyaya yeni lezzetler sunacak.

Kar Gıda, ürünleriyle gurur duyuyor, geleceğe inançla bakıyor.



Kar Gıda, yeni markalar sunmaya hazır !



Türkiye Ekonomisinin Endüstriyel Ürünlerde Rekabet Gücü

AB ve OECD Ülkelerinde İhracatın Sabit Piyasa Payı Analizi (1990-1993)

Mehmet DUMAN
Yrd. Doç. Dr. Sakarya Üniversitesi, İ.İ.B.F.

Giriş

24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Tedbirleriyle geleneksel ithal-ikameci sermaye birikim rejimi terkedilerek dışa açık (ihracata dayalı) sermaye birikim rejimi benimsenerek Türkiye ekonomisi bir yapısal uyum sürecine sokulmuştur. Bu süreçte ithal ikameci dönemde kurulmuş bulunan endüstri kapasitesi tam kapasiteye yakın kullanılarak ihracatta dramatik bir artış gerçekleştirilmiştir. 1970'te toplam ihracat, DİE verilerine göre, 588.476 milyon $'dan 1980'de 2.91 milyar $'a ve 1995'te 21.636 milyar $'a yükselmiştir. İhracatta gerçekleşen artışla birlikte geleneksel tarım ürünlerinden endüstri ürünlerine, endüstri ürünleri içinde de nispi sermaye-yoğun ürünlere doğru bir yapısal değişme gerçekleşmiştir. 1970'te toplam ihracat içinde endüstriyel ürünlerin payı %17.1'den 1980'de %36'ya ve 1995'te %87.5'e çıkmıştır (Akder 1987).



İhracattaki bu dramatik artışta dış ticaret politikalarının (başta ihracat teşviklerinin) büyük payı olduğu açıktır. Ancak ihracat artışı için dünya konjonktürünün uygun olması ve dış ticarete konu teşkil eden ürünlerin fiyat, kalite ve miktar bakımından rekabet gücüne sahip olması da gerekmektedir. Bu bağlamda 1990-93 döneminde endüstriyel ürünlerde ihracat artışının kaynakları "Sabit Piyasa Payı Analizi" kullanılarak araştırılmış ve dönemler arası değişmeleri belirlemek amacıyla H. Akder'in aynı yöntemi kullanarak AB ülkeleri için 1981-85 dönemini kapsayan çalışmasının sonuçları kullanılmıştır.

Kapsam ve Yöntem

İhracat artışının yapısını, E.E Leamer ve R.M. Stern tarafından geliştirilen "Sabit Piyasa Payı" analizi ile, dünya ihracatındaki gelişmeler, mal kompozisyonu, piyasa dağılımı ve ihracat rekabet gücünde meydana gelen artışlara bölerek incelemek mümkün olmaktadır. (Baykara 1990: 1). Ele alınan dönemde ülkenin ihracatı dünya ihracatının artış hızında artarsa, ülkenin dünya ihracatı içindeki payı sabit kalacaktır. Dünya talebinin artışı oranında ülkenin ihracatının artışı beklenen bir gelişmedir. Eğer ülkenin ihracatı dünya ihracatından daha hızlı artarsa, ülkenin dünya ihracatı içindeki payı artacak, diğer bir veya birkaç ülkenin payı ise azalacaktır (Togan 1993: 206-7).

Sabit Piyasa Payı Yöntemi:

$$X^t - X^0 = rX^0 + \sum(r_i - r)X^0_i + \sum\sum(r_{ij} - r_i)X^0_{ij} + \sum\sum(X^t_{ij} - X^0_{ij} - r_{ij}X^0_{ij}) \quad (1)$$

şeklinde yazılabilir. Burada i: mal, j: ülke,

X^t: t'inci yılda hedef ülke veya ülke grubuna yapılan toplam endüstriyel ürün ihracatını,

X^0: Temel yılda hedef ülke veya ülke grubuna yapılan toplam endüstriyel ürün ihracatını,

r: Toplam dünya ihracatının artış hızını,

r_i: i'inci mal kategorisinde dünya ihracatının büyüme hızını,

r_{ij}: i'inci malın j'inci ülke piyasasında ithalat talebinin büyüme hızını ifade etmektedir.

Eşitliğin sağ tarafı dört bölüm halinde ele alınabilir.

1. Bölüm dünya ihracatındaki gelişmeleri ifade etmekte olup, ele alınan ülkenin (Türkiye'nin) ihracat artışının dünya ortalaması ile aynı oranda artması durumunda Türkiye'nin ihracat gelirlerinin

ne olacağını da göstermektedir.

2. Bölüm ihracatın mal kompozisyonunu ifade etmekte olup, Türkiye'nin endüstriyel ürünlerde ihracatının sözkonusu mal kategorilerinde hedef ülke veya ülke grubuna ihracatındaki payını koruyamaması, ya da ihracat gelirlerinin nisbeten yüksek olduğu mal kategorilerinde ihracat paylarının azalması mal kompozisyonu etkisini negatif yapacaktır. Diğer bir ifadeyle, Türkiye'nin ihracatı, dünya ihracat artış oranından daha yavaş artan mal kategorilerinde, yani talebi nispi olarak yavaş artan mal kategorilerinde yoğunlaşmışsa mal kompozisyonu etkisi negatif olacaktır. Aksine Türkiye'nin ihracatı dünya ihracat artış oranından daha hızla artan mal kategorilerinde yoğunlaşmışsa mal kompozisyonu etkisi pozitif olacaktır (Banerji 1974: 455).

3. Bölüm piyasa dağılımı etkisini ifade etmektedir. İhracatın piyasalara yönelimini ifade eden bu terim, her bir piyasaya farklı mal kategorilerinde yapılan ihracatın ağırlıklandırılmış toplamıdır. Belli bir mal kategorisi için belirli bir piyasanın büyüme oranının, aynı mal kategorisi için dünya ihracatının ortalama büyüme oranından sapması ağırlık olarak kullanılmıştır.

Bu büyüme oranının farklı yönlerde sapması beklenebilir. Çünkü[1] talebin gelir elastikiyeti maldan mala farklılık gösterme eğilimindedir. Aynı mala olan talebin gelir elastikiyeti de bir piyasadan diğerine değişme gösterebilir. Bütün piyasalarda reel gelirler aynı oranda artmayabilir (ibid. 455).

Pozitif piyasa dağılımı etkisi, Türkiye'nin ihracatının dünya ticaretinin nisbeten genişleyen alanlarında yoğunlaştığını ifade etmektedir. Tersi durumda, piyasa kompozisyonu etkisi negatif olacaktır. Burada ihracatın hedef piyasalar arasında dağılımı incelenmektedir.

4. Bölümü oluşturan rekabet etkisine gelince, Türkiye'nin endüstriyel ürünler ihracatındaki reel artış ile, eğer Türkiye her bir piyasada her bir mal için ihracat payını korumuş olması halinde meydana gelecek büyüme arasındaki farkı ifade etmektedir. Rekabet etkisinin pozitif veya negatif işaretli olması rekabet gücünün var olduğu veya olmadığını göstermektedir.

Bu modelde rekabet gücü kavramı önemli yorum problemleri içermektedir. Şöyle ki, günümüzde bir ülke ekonomisinin uluslararası piyasalarda endüstriyel ürünlerde rekabet gücü kazanmasını ve bu gücü sürdürmesini temin etmek siyasal otoritelerin temel amaçlarından biri haline gelmiştir. Çünkü uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazanmak ve bunu etkin bir şekilde kullanmak ülkede yaşayan insanların refah seviyesi ve hayat standardını yükselten önemli bir değişkendir. Burada temel sorun, ülke ekonomisinin uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazanması için ihtiyaç duyduğu kaynakları nasıl temin edeceği ve bu kaynakları etkin bir şekilde nasıl kullanacağı/dağıtacağıdır.

Rekabetin niteliği ve rekabetçi üstünlüğün kaynakları endüstriler ve hatta alt sektörler arasında önemli farklılıklar gösterir. Farklı endüstrilerde rekabetçi üstünlüğün kaynaklarının da farklı olduğunu belirtmek gerekir. Belirli endüstrilerin rekabet gücünü emek maliyetleri belirlerken diğer bir kısım endüstrilerde ölçek ekonomilerinin ve/veya ürün farklılaştırmasının belirleyici olduğu görülmektedir. Burada niçin belirli endüstrilerde daha çok ürün farklılaştırması olduğunu ve bir kısım ülkelerin firmalarının ürün farklılaştırmasında diğerlerinden neden daha başarılı olduğunu ve rekabetin yalnızca maliyet farklılığı üzerinde odaklanmadığını açıklamak gerekir (Porter 1990: 69).

Bir firmanın uluslararası piyasalarda varlığını sürdürebilmesi için rekabet gücüne sahip olması gerektiği açıktır. Ancak rekabetin nerede yararlı ve nerede zararlı sonuçlar doğurduğunu da kestirmek gerekmektedir. Örneğin temel araştırma konuları rakiplerin birlikte çalışabilecekleri bir alan olabilir. ABD'de yarı-iletken malzeme üreticilerinin temel araştırmalar konusunda işbirliği yapmak üzere kurdukları iki konsorsiyum bulunmaktadır (De Bono 1996: 35). Bu da en azından aynı ülkede faaliyet gösteren firmalar için işbirliğinin mümkün olduğunu kanıtlamaktadır.

Rekabet gücü nedir?

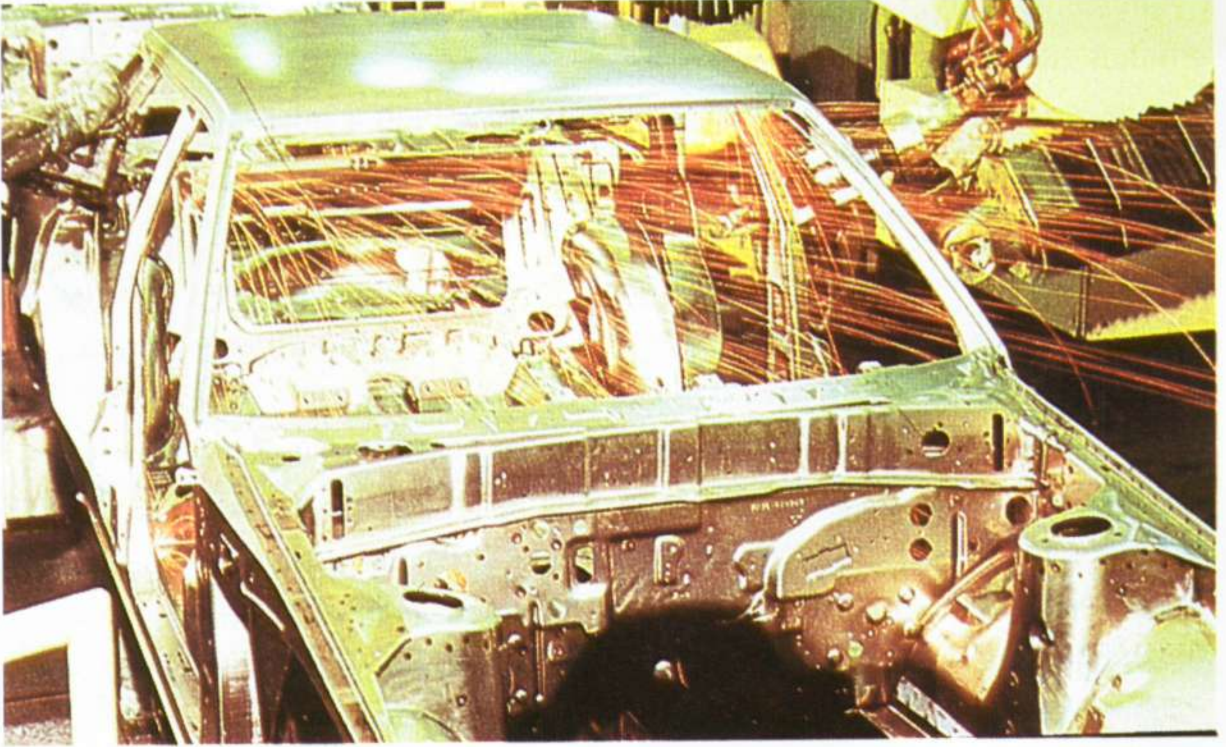
Rekabet gerek iç piyasada, gerekse uluslararası alanlarda belirli endüstrilerde faaliyet gösteren firmalar arasında cereyan eden dinamik bir süreçtir. Dolayısıyla, burada belirli endüstrilerin ve/veya ülkelerin rekabet gücünden söz ederken aslında o endüstri ve/veya ülkede faaliyet gösteren firmaların rekabet gücünden söz edilmektedir. Bu çerçevede rekabet gücü, pozitif olarak yüksek ve artan bir hayat standardını sürdürürken uluslararası piyasalara mal üretme ve satma kabiliyeti şeklinde tanımlanabilir (C.B.O. 1988: 2) Bir firma veya bir ülkenin rekabet gücü için önemli bir gösterge, ihraç mallarının üretim ve satışlarının coğrafi dağılımını dış talebe intibak ettirme yeteneğidir. Dünya piyasalarındaki rekabetçi bir konumu sürdürebilmek, dünya ticaret modellerindeki ana değişmelere olduğu kadar, bireysel mal piyasalarında değişen koşulları izleyecek ve bundan yararlanacak bir sezgi yeteneğini de gerektirir.

Yukarıda ifade edilenler serbest ticaret şartları altında geçerli olmaktadır. Korunan endüstrilerin uluslararası piyasalardaki performansları gerçek rekabet güçlerini yansıtmamaktadır. Çünkü rekabet gücüyle koruma oranları arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Burada asıl göz önünde bulundurulması gereken, ithal girdiler vasıtasıyla sağlanan dolaylı korumayı da hesaba katan ve nihai ürünün net koruma oranlarını ortaya koyan efektif koruma oranlarıdır. Efektif koruma oranları ne kadar yüksekse korunan endüstrilerin rekabet gücü de o kadar düşüktür denebilir.

Bir ülkenin rekabet gücü, ürettiği malların iç ve dış piyasalarda diğer ülkelerin mallarıyla kalite, fiyat, üretim miktarı ve teslim süresi bakımından yarışabilecek düzeyde olmasını ifade etmektedir. Eğitilmiş (vasıflı) işgücü, modern bir sermaye stoku ve gelişmiş bir altyapı rekabet gücü için gerekli olmakla birlikte yeterli değildir. Aynı zamanda mevcut kaynakları daha etkin kullanmak, teknoloji geliştirmek, iyi bir siyasal ve ekonomik ortama, istikrarlı bir yönetim ve hukuk sistemine de sahip olmak gerekmektedir (TİSK 1995: 5-6). Rekabet gücü, üretimin ve verimliliğin artması, hayat standardında iyileşme ve istihdamın geliştirilmesi için gereklidir. Bir ülkenin ekonomik büyümesini sürdürebilmesi ve refah seviyesini yükseltebilmesi rekabet gücünü artırabilmesine bağlıdır.

Bir firmanın, endüstrinin ve/veya bir ülkenin rekabet gücünü belirlemek büyük önem arzetmektedir. Bu amaçla gerek matematiksel, gerekse kavramsal pek çok model geliştirilmiştir. Rekabet gücünü etkileyen faktörlerin çok sayıda olması ve bu faktörlerin bir kısmının kantitatif nitelik taşımaması nedeniyle pür nicel/matematiksel modeller rekabet gücünü ölçmede yetersiz kalmaktadır. Buna karşılık

1. Banerji (1974), Akder, H. (1987), Togan, S. (1993).



bugüne kadar rekabet gücünü ölçmeye yönelik pek çok matematiksel model ve yaklaşım geliştirilmiştir. Cournot ile başlayan matematiksel modeller daha çok rekabet gücünü "konjektör" kavramıyla açıklamayı tercih etmişlerdir (Oral 1985: 56). Konjektör kavramı, bir firmanın üretim miktarını değiştirdiği takdirde, rakip firmaların buna nasıl tepki göstereceklerini belirlemek ve sonuçta piyasanın ve kârın firmalar arasında nasıl paylaşılacağını ifade etmektedir. Teorik açıdan kabul edilebilir olmakla birlikte, konjektör kavramı ekseninde geliştirilen modeller birer matematiksel deneme olmaktan ileriye gidememişlerdir. Çünkü bu tür modellerin gerektirdiği verileri elde etmek uygulamada mümkün görünmemektedir.

Konjektör kavramı dışındaki metametik modellerden Von Neuman ve Morgenstern'in çalışmaları "oyun teorisi"ne dayanmaktadır (ibid., 56). Oyun teorisi ekseninde geliştirilen matematiksel modellerin temeli piyasanın iki firma tarafından paylaşılmasına dayanır. Bu firmalar birbirlerinin muhtemel stratejilerini ve bu stratejilerden herhangibiri uygulandığı takdirde ortaya çıkacak sonucu bilmektedirler. Bu durumda hangi strateji uygulanırsa uygulansın firmalar karlarını maksimize edebileceklerdir. Görüldüğü gibi modelin dayandığı varsayımlar gerçekçi olmayıp yalnızca kuramsal açıdan önem taşımaktadır.

Matematiksel modeller dışında Porterin geliştirdiği rekabet gücü kavramsal modeli klasikleşmiştir. Porter'a göre ulusal ekonomilerin rekabet gücünü belirleyen faktörler dört grupta toplanabilir: Üretim faktörlerinin yapısı, talep yapısı, firma stratejisi ve destek endüstrilerdir (Porter 1984, 1985).

1. Üretim faktörlerinin yapısı, üretim faktörleri olan emek, sermaye ve doğal kaynakları rakiplerine göre daha verimli kullanan işletmeler uluslararası alanda rekabetçi konumlarını güçlendirebileceklerdir. Bu faktörler içinde beşeri-kapital olarak işgücünün ayrı bir önemi vardır. Çünkü emek verimliliğini artırmak uzun vadede gerçekleşebilir. Buna ilaveten teknoloji bir üretim faktörü olarak büyük Ar-Ge harcamaları gerektirdiği gibi bir kez teknolojik üstünlüğü ele geçirmek yeterli olmamakta, bu üstünlüğü sürdürmek için artan ölçüde çabalar gerekmektedir (Porter 1990).

2. Talep yapısı bir ölçüde ülkede endüstrilerin ölçek ve teknoloji düzeyini belirlemektedir. İç talep yapısı duyarlı ülkelerde kurulu endüstriler uluslararası piyasalarda daha kolay rekabet üstünlüğü elde edebilmektedir. Portre, iç piyasalarda rekabet edebilen endüstrilerin uluslararası piyasalarda da rekabet edebileceğini ileri sürmüş ve Japon oto ve elektronik sanayi ile İsviçre'nin kimya sanayi ve bankacılığını örnek göstermiştir (1990).

3. Firma stratejisi, ülkenin ekonomik, sosyal ve teknolojik yapısına uygun olarak stratejilerini ve örgüt yapılarını belirleyen ve ulusal düzeyde kuvvetli bir rekabet ortamı bulunan ülkelerdeki firmalar uluslararası piyasalarda daha başarılı olacaktır (Ayyıldız 1996: 40).

4. Destek endüstriler, kullandıkları hammaddelerin kesintisiz ve ekonomik olarak tedarik edebilecek ve piyasadaki durumu belirleyebilecek konuma sahip işletmelerin verimliliği artırarak diğerlerine göre rekabet üstünlüğü sağlamalarında rol oynayacaktır.

Porterin çalışmalarından da yararlanarak M. Oral bir Rekabet Gücü Kavramsal Modeli geliştirmiştir (Oral-Özkan (1985). Bu modelde bir firma ve/veya endüstrinin rekabet gücünü belirleyen determinantlar; üretim üstünlüğü, pazarlama yeteneği ve mali kapasite gibi içsel (endojen) faktörler ile siyasal ve ekonomik konjonktür gibi dışsal faktörler olmak üzere dört grupta ele alınmaktadır:

1. Üretim üstünlüğü; Bir firma ve/veya endüstrinin rakiplerine göre üretim üstünlüğünü üretilen malın kalitesi, ortalama maliyeti, toplam üretim miktarı ve teslim süresi belirlemektedir. Ancak söz konusu firmanın sıralanan bu faktörlerin tümünde üstün olması beklenmemelidir. Genellikle uygulamada bir kısım faktörlerde üstün olan firmanın diğer bir kısmında zaaf içinde olduğu görülmektedir.

Bu durumda üstünlüklerin ve eksikliklerin ağırlıklı ortalaması firmanın üretim üstünlüğü konusunda daha net bir fikir verecektir. Burada;

a. Kalite, firmanın sahip olduğu teknolojik düzeye, işçilik ve yönetim becerisine, sağlanan girdilerin niteliğine bağlıdır.

b. Birim (ortalama) maliyetler; firmanın kurulu kapasitesinin ölçek ekonomilerinden yararlanmasına elverişli olup olmadığına, diğer bir ifade ile etkin minimum ölçekte kurulup kurulmadığına, kapasite kullanım oranına, girdi fiyatlarına ve kullanım miktarına, sevk ve idare becerisine bağlıdır.

c. Üretim miktarı; kapasite hacmine bağlıdır.

d. Teslim süresi; kapasite hacmine ve yönetim becerisine bağlıdır.

2. Pazarlama becerisi; Üretim üstünlüğü, rekabet gücünün belirlenmesinde tek başına yeterli olabilecek bir faktör değildir. Pazarlama becerisi rekabet gücü elde etmede merkezi bir öneme sahip olup, üretilen malların etkin bir şekilde gerek ulusal gerek uluslararası alanda tüketiciye ulaştırılmasını ifade etmektedir. Uluslararası şirketlerin pazarlama kanallarına sahip olmaları, onların rekabet gücü üzerinde çok büyük etkiye sahiptir. Bu kanallara sahip olmayan firmaların ancak fason üretim yaparak dünya piyasalarına açılma imkanı vardır. Örneğin Tofaş firması otomotiv ürünleri ihracatını büyük ölçüde lisansör firma Fiat üzerinden gerçekleştirmektedir. Türk tekstil firmalarının birçoğu yabancı markalarla fason üretim yaparak uluslararası şirketlerin pazarlama kanallarından dünya piyasalarına açılmaktadırlar. Özetle üretim üstünlüğünün pazarlama becerisi olmaksızın rekabet gücü oluşturması mümkün değildir.

3. Mali kapasite; rekabet gücünün belirlenmesinde etkili olan önemli bir faktördür. Belirli bir mali güce ulaşamayan firmaların işletme sermayesi yeterince güçlü değilse, alacaklarının gecikmeli tahsil edilmesi durumunda, rekabet güçleri olumsuz etkilenmektedir. Dış ticaret işlemlerinde bulunan firmaların ayrıca gecikmeden doğan kur riskine maruz kaldıkları ve bunun bazen büyük zararlara neden olduğu bilinmektedir.

4. Siyasal ve ekonomik konjonktür: Rekabet gücü nicelleştirilmesi son derece güç olan çok sayıdaki fiyatlandırılmayan faktörlerden de etkilenmektedir. Siyasal ve ekonomik kaosun yaşandığı ülkelerde faaliyet gösteren firmaların uluslararası alanda rekabet gücü kazanmaları ve bu gücü sürdürmeleri son derece zordur. Bu bakımdan kamu otoriterlerinin firmaların çalışması ve rekabeti için uygun bir oyun alanı sağlaması başta gelen görevleri arasında sayılmaktadır. Bu bağlamda adil bir vergi sistemi, haksız rekabeti ortadan kaldıran yasal düzenlemeler, mülkiyetin ve sözleşme hürriyetinin garanti altına alınması, devletin piyasaya müdahalesinin asgari düzeye indirilmesi ve yasal olarak kayıt altına alınması gerekmektedir.

Sabit Piyasa Payı Modelinin Eksiklikleri

Sabit piyasa payı modeli gerçekleşmiş ihracat artışının nedenlerini araştırmada oldukça faydalı olmakla birlikte, ihracatın neden bu şekilde arttığını açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Örneğin sabit piyasa payı modeliyle hesaplanan bir negatif piyasa kompozisyonu etkisi, ihracatın piyasalar bakımından kötü dağıldığını (farklılaştığını) ifade etmekle birlikte bu kötü dağılımın nedenlerinin tarihsel mi yada kurumsal mı olduğu hakkında bilgi vermez. Bunun için farklı model ve değişkenlere başvurmak gerekir (Banerji 1974: 456).

Sabit piyasa payı modelinin önemli bir eksikliği de stokastik temelinin olmaması nedeniyle piyasa payında meydana gelebilecek muhtemel değişmelerin ekonometrik tahmininde kullanılamamasıdır. Model sadece, yukarıda sözkonusu edildiği gibi, geçmiş ihracat artışının analizinde kullanılmaktadır (ibid., 457). Buna karşılık model, açıklanması gereken alanların belirlenmesinde yararlı olmaktadır. Şöyle ki, rekabet etkisi negatif olan mal kategorilerinde ihracattaki yavaş artışı ve rekabet gücünü etkileyen faktörlerin araştırılmasını ima etmektedir.

Modelde hesaplanan yüksek rekabet etkisi payları dikkatli bir şekilde yorumlanmalıdır. Bu, temel alınan yıldaki ihracatın düşük seviyesinden kaynaklanabilir. Hesaplama tekniği de burada sorunlara yol açmaktadır. Temel yıldaki reel ihracatın olmaması durumu sonuçların daha abartılı olmasını gerektirmektedir (Akder 1987: 41).

Ampirik Sonuçlar

Türkiye'nin seçilmiş AB ve OECD ülkelerine 1990-93 döneminde yapılan ihracat artışının sabit piyasa payı modeliyle çözümle-

Tablo:1

Türkiye'nin Endüstriyel Ürünlerde İhracat Artışının Seçilmiş AB ve OECD Ülkelerine Göre Sabit Piyasa Payı Anali
(1990 - 1993) .000 $

	İhracat Xo (1990)[1]	İhracat Xt (1993)[1]	Reel Artış (Xt-Xo)	Dünya İhracat Gelişmeleri	Mal Komp. Etkisi	Piyasa Etkisi	Rekabet Etkisi
AB(8)[2]	4947507	5410359	462852	421663,1	215437,6	44795,4	-219014,1
			100 %	91,1 %	46,5 %	9,7 %	-47,3 %
OECD(11)[3]	5862263	6290009	427746	499589,8	239943,9	-23986,1	-287801,51
			100 %	116,8 %	56,1 %	-5,6 %	-67,3 %
Almanya	2445170	3056551	611381	208380,6	170282,8	231049,6	1668,0
			100 %	34,1 %	27,9 %	37,8 %	0,3 %
ABD	587685	670111	82426	50083,3	23880,8	-11505,3	19967,1
			100 %	60,8 %	29,0 %	-14,0 %	24,2 %
İngiltere	583537	632929	49392	49729,8	18842,4	-75108,1	55927,9
			100 %	107,7 %	38,1 %	-152,1 %	113,2 %
Fransa	560217	601826	41609	47742,4	30516,3	-49957,3	13307,6
			100 %	114,7 %	73,3 %	-120,1 %	32,0 %
İtalya	673796	445599	-228197	57421,8	-13666,2	-52677,3	-219275,26
			-	-	-	-	-
Hollanda	302293	340664	38371	25761,8	12423,9	-9783,7	9969,0
			100 %	67,1 %	32,4 %	-25,5 %	26,0 %
Belçika	253093	223427	-29666	21568,9	-103,8	-12743,4	-38387,6
			-	-	-	-	-
İsviçre	177034	139931	-37103	15087,1	3771,5	-33028,0	-22933,6
			-	-	-	-	-
İspanya	129401	109363	-20038	11027,6	-2857,8	14015,7	-42223,7-
			-	-	-	-	-
Japonya	150037	69608	-80429	12786,4	-3146,1	-24248,3	-65821,0
			-	-	-	-	-

Kaynak: UN, Yearbook International Trade Statistics 1993, Newyork 1995, DİE Türkiye ve Dün
Dış Ticareti 1950 - 1993'ten elde edilen verilerle tarafımızdan hesaplanmıştır.

1. SITC 5-8 Endüstriyel Ürün Sektörleri: SITC 5 (Kimyasal Ürünler), SITC 6 (Temel Endüstriyel Ürünler), SITC 7 (Makine ve Ulaştırma Araçları), SITC 8 (Çeşitli Endüstriyel Ürünler) sektörlerin kapsamaktadır.

2. Ele alınan AB Ülkeleri: Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Hollanda, Belçika-Lüksemburg, İspanya.

3. Ele alınan OECD Ülkeleri: Japonya, Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Hollanda, Belçika-Lüksemburg, İspanya, İspanya, İsviçre.

mesi yapılmıştır. Sözkonusu yöntem kullanılarak 1981-85 yılları için H. Akder tarafından yapılan araştırmanın sonuçları karşılaştırma için kullanılmış ve dönemler arası değişim değerlendirilmiştir. Tablo 1'de Türkiye'nin endüstriyel ürünlerde 1990-93 yılları arasında ihracat artışının seçilmiş AB ve OECD ülkelerine göre sabit piyasa payı analizi sonuçları görülmektedir. Bu sonuçları değerlendirdiğimizde; AB'ye reel ihracat artışında, dünya ihracatındaki gelişmelerin payı 1981-85 döneminde %32.2'den 1990-93 döneminde %91 gibi yüksek bir orana yükseldiği, mal kompozisyonu etkisinin payı sırasıyla yaklaşık %1'den %46.5'e çıktığı, diğer bir ifade ile Türkiye'nin ihracatının 1990-93 döneminde, talebi nispi olarak hızlı artan mal kategorilerinde gerçekleştiği görülmektedir. Piyasa dağılımı etkisinin payı yaklaşık %1'den %9.7'ye çıkmıştır. Çalışmamız açısından büyük öneme sahip rekabet etkisinin payının ise %66'dan %47.3'e düştüğü görülmektedir. Dolayısıyla 1981-85 döneminde reel ihracat artışının temel determinantının rekabet gücü olduğu fakat bu rekabet gücünün 1990-93 döneminde sürdürülemediği, bu dönemdeki reel ihracat artışının temel determinantlarının dünya ihracatındaki gelişmelerin ve mal kompozisyonunun etkisi olduğu görülmektedir.

OECD'ye reel ihracat artışında, dünya ihracatındaki gelişmelerin payı %116.8, mal kompozisyonu etkisinin payı %56, AB'ye ihracatta pozitif olan piyasa dağılımı etkisi %-5.6 ve rekabet etkisi ise %-67.3 olarak gerçekleşmiştir. Araştırma konusu olan 11 AB ve OECD ülkesini tek tek ele aldığımızda, Almanya'ya reel ihracat artışında dünya ihracatındaki gelişmelerin payı, sırasıyla %31'den %34.1'e, mal kompozisyonu etkisinin payı %1.9'dan %27.9'a, piyasa dağılımı etkisinin payı %-4.2'den %37.8'e çıkmış ve rekabet etkisinin payı %71.4'ten %0.3'e düşmüştür. Bu sonuçlar, Türkiye'nin Almanya piyasasına yönelmesinin rekabet gücü açısından olumsuz yönde etkilendiğini sergilemektedir.

ABD'ye reel ihracat artışında dünya ihracatındaki gelişmelerin payı yaklaşık %61, mal kompozisyonu etkisinin payı %29, piyasa dağılımı etkisinin payı %-14, rekabet etkisinin payı %24.2 olarak gerçekleştirilmiştir. Türkiye'nin ABD piyasasına yönelimi, dünya ihracatındaki gelişmelerin pozitif etkisi, mal kompozisyonundaki olumlu gelişmeler ve pozitif rekabet gücünden kaynaklanan nisbeten olumlu bir gelişme sergilemektedir.

İngiltere'ye reel ihracat artışında dünya ihracatındaki gelişmelerin payı %17.4'ten 101'e, mal kompozisyonu etkisinin payı %12'den 38.1'e çıkmış, piyasa dağılımı etkisinin payı yaklaşık %1'den %-152'ye düşmüş, ve rekabet etkisinin payı ise %82.3'ten %113.2'ye çıkmıştır.

Fransa'ya reel ihracat artışında dünya ihracatındaki gelişmelerin payı %70.7'den %115'e, mal kompozisyonu etkisinin payı %-2.4'ten 73.3'e çıkmış, piyasa dağılımı etkisinin payı %-9.5'ten %-120.1'e, rekabet etkisinin payı %41.2'den %32'ye gerilemiştir. Türkiye'nin İngiltere ve Fransa piyasalarına yöneliminde, negatif etkisine rağmen, olumlu dünya ihracatındaki gelişmelerin etkisi ile birlikte, pozitif rekabet gücünün özel bir önemi vardır.

İtalya'da reel ihracatta azalma meydana gelmiş, bunda pozitif olan dünya ihracatındaki gelişmelerin etkisi dışında, mal kompozisyonu etkisi, piyasa dağılımı etkisi ve rekabet etkisi negatif değer almıştır. Türkiye'nin İtalya piyasasına yöneliminde önceki dönemdeki rekabet gücünü koruyamadığı ve negatif bir rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir.

*Akder'in araştırmasında yer almadığından karşılaştırma yapılmamıştır.

Hollanda'ya reel ihracat artışında dünya ihracatındaki gelişmelerin payı %28.7'den %67'ye, mal kompozisyonu etkisinin payı %-2.3'ten %32.4'e, piyasa dağılımı etkisinin payı %4.3'ten %-25.5'e çıkmış, rekabet etkisinin payı ise %69.3'ten %26'ya gerilemiştir.

Belçika-Lüksemburg, İsviçre, İspanya ve Japonya'ya yapılan reel ihracatta azalma olmuş, burada pozitif dünya ihracatındaki gelişmelerin etkisi dışında, İsviçre hariç mal kompozisyonu etkisi, İspanya hariç piyasa dağılımı etkisi ve rekabet etkisi negatif gerçekleşmiş, Türkiye'nin bu piyasalara yöneliminde, dünya ihracatındaki gelişmelerin pozitif etkisine rağmen rekabet gücü kazanamadığı görülmektedir.

Tablo 2 Türkiye'nin SITC 1 ve 2 haneli endüstriyel ürün kategorilerine göre sabit piyasa payı analizini içermektedir.

SITC 1 haneli endüstriyel ürün kategorilerine göre, SITC 5 (Kimyasal Ürünler) ve SITC 6 (Temel Endüstriyel Ürünler) sektörlerinde gerçekleşen ihracatta reel düşüş meydana gelmiş, bu düşüşte dünya ihracatındaki gelişmelerin etkisi AB ve OECD'de pozitif, kimyasal ürünlerdeki pozitif piyasa dağılımı etkisi dışında, mal kompozisyonu etkisi, piyasa dağılımı etkisi ve rekabet etkisinin negatif olduğu görülmüştür. 1981-85 döneminde pozitif ve yüksek rekabet gücünün 1990-93 döneminde korunamadığı ve negatif bir rekabet gücüne sahip olunduğu görülmektedir.

SITC 7 (Makine ve Ulaştırma Araçları) sektöründe gerçekleşen reel ihracat artışında dünya ihracatındaki gelişmelerin olumlu etkisinin payı AB'de %37, OECD'de %42.1, mal kompozisyonu etkisinin payı AB'de %14.5, OECD'de %16.6, piyasa dağılımı etkisinin payı AB'de %7.2, OECD'de %5.2, rekabet etkisinin payı AB'de %41.5, OECD'de %36.1 olarak gerçekleşmiştir. 1981-85 döneminde makine alt sektöründe rekabet gücü negatif iken ulaştırma araç ve gereçleri alt sektörlerinde pozitifti.

SITC 8 (çeşitli endüstriyel ürünler) sektöründe reel ihracat artışında dünya ihracatındaki gelişmelerin payı AB'de %31.8, OECD'de %34.7, mal kompozisyonu etkisinin payı AB'de %39.4, OECD'de %43.1, piyasa dağılımı etkisinin payı AB'de %12.3, OECD'de %7.9, rekabet etkisinin payı AB'de %16.4, OECD'de %14.2 olarak gerçekleşmiştir. Çeşitli endüstriyel ürünler sektöründe Türkiye'nin ihracatı "hazır giyim" alt sektöründe oldukça yoğunlaşmaktadır. Bu nedenle rekabet gücünü çeşitli endüstriyel ürünler sektöründe bu alt sektör büyük ölçüde belirlemektedir.

SITC 2 haneli endüstriyel ürün kategorilerinin tümünde AB ve OECD ülkelerine ihracatta dünya ihracatındaki gelişmelerin etkisi pozitif olmuştur. SITC 53 (Sentetik ve Doğal Boyalar), 54 (Tıp ve Eczacılık Ürünleri), 59 (Diğer Kimyasallar), 61 (Deri Ürünleri), 62 (Lastik Ürünleri), 63 (Ağaç Ürünleri), 65 (Tekstil Ürünleri), 69 (Diğer Metal Ürünleri), 71 (İmalat Makinaları), 74 (Genel Endüstri Makinaları), 75 (Ofis Makina ve Gereçleri), 77 (Elektrik Makinalar), 78 (Ulaştırma Araçları), 79 (Diğer Ulaştırma Gereçleri) ve SITC 8 (Çeşitli Endüstriyel Ürünler) sektörlerinin tüm iki haneli alt sektörlerinde mal kompozisyonu etkisi AB ve OECD için pozitif, 53(Sentetik ve Doğal Boyalar), 54 (Tıp ve Eczacılık Ürünleri) ve 59 (Diğer Kimyasallar) hariç tüm SITC 5 (Kimyasal Ürünler) sektörü ve 64 (Kağıt, Karton vs.), 66 (Maden Dışı Mineraller), 67 (Demir ve Çelik), 68

Tablo:2

SITC* Ürün Kategorilerine Göre Türkiye'nin Endüstriyel Ürünler İhracatının Sabit Piyasa Payı Analizi
(1990 - 1993) .000 $

	İhracat Reel Artış		Dünya İhr. Gelişmeler		Mal Komp. Etkisi		Piyasa Etkisi		Rekabet Etkisi	
	AB[1]	OECD[2]	AB	OECD	AB	OECD	AB	OECD	AB	OECD
SITC 1 DIGIT										
5	-47938	-55509	17090,0	20308,8	-1435,9	-1706,3	1621,4	4559,8	-65213,9	-78671,2
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	-316431	-381162	139392,2	171475,3	-82808,8	-104109,1	-53333,3	-94314,7	-316981,1	-354213,5
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	106670	102096%	39249,0	42976,9	15480,3	16950,6	7643,5	5337,1	44297,2	36831,4
	% 100	100	36,79	42,09	14,51	16,60	7,17	5,23	41,53	36,08
8	720551	762231	228901,8	264828,9	284202	328808,7	88863,87	60431,66	118583,3	108251,7
			31,77	34,74	39,44	43,13	12,33	7,93	16,46	14,20
Toplam	462852	427746	421633,1	499589,8	215437,6	239943,9	44795,4	-23986,1	-219014	-287802
	% 100	% 100	91,09	116,80	46,55	56,09	9,68	-5,61	-47,32	-67,28
SITC 2 DIGIT								-	-	-
51	-31520	-39389	5663,3	6770,9	-1950,6	-2332,1	-4892,1	-3841,1	-30340,6	-39986,8
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
52	16667	12012	3230,4	4365,3	-5483,2	-7409,6	3754,3	5160,5	15165,6	9895,8
	% 100	% 100	19,38	36,34	-32,90	-61,68	22,53	42,96	90,99	82,38
53	-4136	-6025	457,0	658,4	189,9	273,6	-66,3	74,1	-4716,7	-7031,1
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
54	1416	3469	592,1	659,3	1521,9	1694,5	584,6	754,4	-1282,6	360,8
	% 100	% 100	41,82	19,00	107,48	48,85	41,28	21,75	-90,58	10,40
55	-863	-374	621,9	1026,0	-14.6	-24,1	1123,7	1594,0	-2594,0	-2969,8
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
56	-20482	-27120	2109,8	2682,7	-7745,4	-9848,4	4433,6	5144,0	-19280,0	-25098,3
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
57	-594	-275	3251,0	3419,8	-12223,9	-12858,4	7648,0	7896,9	730,9	1266,7
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
58	-1024	-1122	324,4	627,1	64,4	-124,5	-144,5	123,2	-1139,6	496,2
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
59	2127	2278	27,8	29,8	13,6	14,6	14,6	17,2	2071,1	2216,4
	% 100	% 100	1,31	1,31	0,64	0,64	0,68	0,75	97,37	97,30
61	-1296	-2018	304,2	402,7	54,2	71,8	-704,7	-892,9	-949,7	-1599,5
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
62	38440	44952	2369,0	2764,6	1609,2	1877,9	-2567,7	-3012,9	37029,6	43322,4
	% 100	% 100	6,16	6,15	4,19	4,18	-6,68	-6,70	96,33	96,37
63	-1392	-1297	434,5	441,4	260,7	264,9	660,2	642,7	-2747,4	-2646,1
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
64	5141	5139	339,9	365,2	-146,2	-157,0	10,2	-21,1	4937,0	4952,0
	% 100	% 100	6,61	7,11	-2,84	-3,06	0,20	-0,41	96,03	96,36
65	-81584	-9618	79599,4	87399,1	39627,8	43510,9	-118234,4	-118925,9	-82576,8	-21602,0
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
66	-14805	-18017	16215,2	18807,6	-9919,6	-11505,5	15688,7	13552,8	-39789,3	-38871,9
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
67	-240296	-364713	24919,6	46000,9	-42287,3	-78061,2	-18590,9	-31889,3	-204337,3	-294463,3
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
68	-38138	-49714	6730,6	8100,4	-16611,7	-19992,3	3166,7	2809,5	-31423,7	-40631,6
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
69	26529	23154	4712,9	6426,5	2189,1	2985,0	2242,0	313,2	17385,0	13429,3
	% 100	% 100	17,77	27,76	8,25	12,89	8,45	1,35	65,53	58,00
71	6532	9274	1390,9	3377,7	1230,5	1302,5	2400,6	2325,1	-289,9	2268,8
	% 100	% 100	48,85	36,42	18,84	14,04	36,75	25,07	-4,44	24,46
72	-2414	-2156	1788,1	1965,8	-1761,4	-1936,5	2712,6	2301,6	-5153,3	-4486,9
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
73	-4252	-5928	1000,0	1167,3	-2155,5	-2516,1	-40,8	-150,6	-3055,7	-4428,6
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

	İhracat Reel Artış		Dünya İhr. Gelişmeler		Mal Komp. Etkisi		Piyasa Etkisi		Rekabet Etkisi	
	AB[1]	OECD[2]	AB	OECD	AB	OECD	AB	OECD	AB	OECD
74	9371	11662	1948,4	2351,6	345,8	417,4	584,4	374,9	6492,4	8518,1
	% 100	% 100	20,79	20,16	3,69	3,58	6,24	3,21	69,28	73,04
75	-14100	-14108	1550,4	1594,4	1638,9	1685,4	-1965,2	-1890,0	-15324,2	-15497,8
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
76	-82484	-84107	16868,2	17033,5	-12936,2	-13063,0	-1348,6	-1570,0	-85067,5	-86507,6
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
77	134588	127861	7164,8	8513,8	10554,9	12542,1	-2673,7	-3347,0	119542,0	110152,1
	% 100	% 100	5,32	6,66	7,84	9,81	-1,99	-2,62	88,82	86,15
78	48966	58446	5010,2	5447,3	2620,2	2848,8	-843,0	-1357,7	42178,6	51507,6
	% 100	% 100	10,23	9,32	5,35	4,87	-1,72	-2,32	86,14	88,13
79	10463	1152	728,0	1525,5	1020,4	2138,3	-1191,4	-805,8	9906,0	-1706,0
	% 100	% 100	6,96	132,42	9,75	185,62	-11,39	-69,95	94,68	-148,09
81	16448	16718	2598,1	2787,5	5772,8	6193,8	8631,5	8183,8	-554,4	-447,1
	% 100	% 100	15,80	16,67	35,10	37,05	52,48	48,95	-3,37	-2,67
82	5210	6055	598,0	665,9	473,2	527,0	1214,8	1194,5	2924,0	3667,7
	% 100	% 100	11,48	11,00	9,08	8,70	23,32	19,73	56,12	60,57
83	-3356	-4525	2178,1	2552,9	5994,4	7031,8	-3747,8	-4513,5	-7785,7	-9596,1
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
84	655008	691964	217433,5	252207,4	489428,1	567701,8	-205460,1	-240981,2	153606,5	113036,1
	% 100	% 100	33,20	36,45	74,72	82,04	-31,37	-34,83	23,45	16,34
85	-1730	-1534	1124,8	1155,1	1489,9	1530,1	-171,7	-226,2	-4173,0	-3993,1
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
87	4292	3668	90,7	183,1	55,0	111,1	52,0	142,3	4094,3	3231,4
	% 100	% 100	2,11	4,99	1,28	3,03	1,21	3,88	95,39	88,10
89	47779	53075	4557,0	4955,3	3458,7	3761,0	3209,0	2829,8	36554,3	41529,0
	% 100	% 100	9,54	9,34	7,24	7,09	6,72	5,33	76,51	78,25

Kaynak: UN, Yearbook International Trade Statistics 1993, Newyork 1995, DİE Türkiye ve Dünya Dış Ticareti 1950 - 1993'ten elde edilen verilerle tarafımızdan hesaplanmıştır.

1. Ele alınan AB Ülkeleri: Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Hollanda, Belçika-Lüksemburg, İspanya.

2. Ele alınan OECD Ülkeleri: Japonya, Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Hollanda, Belçika-Lüksemburg, İspanya, İsviçre. Reel İhracat artışının negatif olmasından dolayı yüzdeler hesaplanamamıştır.

*SITC (5-8) Endüstriyel Ürün Sektörleri STIC 5 (Kimyasal Ürünler), 6 (Temel Endüstriyel Ürünler), 7 (Makina ve Ulaştırma Araçları, 8 (Çeşitli Endüstriyel Ürünler), 51 (Asitler), 52 (Katran ve Kaba Ürünler), 53 (Boyalar), 54 (Tıp ve Eczacılık Ürünleri), 55 /Temizlik Maddeleri), 56 (Parfüm, Kozmetik Ürünleri), 57 (Plastik Hammaddeler), 58 (Plastik Ürünleri), 59 (Diğer Kimyasal Ürünler), 61 (Deri Ürünleri), 62 (Lastik Ürünleri), 63 (Ağaç Ürünleri), 64 (Kağıt. karton vs.), 65 (Tekstil Ürünleri), 66 (Maden Dışı Mineraller), 67 (Demir ve Çelik), 68 (Demir Dışı Metaller), 71 (İmalat Makineleri), 72 (Elektrikli Makine ve Aletler), 73 (Kara Taşıt Araçları), 74 (Genel Endüstri Makineleri), 75 (Büro Makine ve Gereçleri), 76 (Haberleşme ve Ses Gereçleri), 79 (Diğer Ulaştırma Gereçleri), 81 (Prefabrik Yapılar, Sıhhi Tesisat, Isıtma ve Aydınlatma), 82 (Mobilya ve Aksesuarları), 83(Seyahat Gereçleri, Bavul- Çanta), 84 (Hazır Giyim), 85 (Ayakkabı), 87 (Oyuncaklar, Müzik Araçları), 89 (Çeşitli Endüstriyel Eşyalar), sektörlerini kapsamaktadır.

(Demir Dışı Metaller), 72 (Elektrikli Makina ve Gereçler), 73 (Kara Taşıt Araçları), ve 76 (Haberleşme ve ses Gereçleri) 'nde negatif olmuştur. Bu, Türkiye'nin ihracatının genellikle dünya talebi yüksek olduğu ürün kategorilerinde gerçekleştiğini göstermektedir.

SITC 51 (Organik ve İnorganik Asitler), 53 (Sentetik ve Doğal Boyalar), ve 58 (Plastik Ürünler) hariç tüm iki haneli kimyasal ürünler sektörlerinde; 63 (Ağaç Ürünleri), 64 (Kağıt, Karton vs.) 66 (Maden Dışı Mineraller), 68 (Demir Dışı Metaller), 69 (Diğer Metal Ürünleri) dışında tüm temel endüstriyel ürünler sektöründe 71 (İmalat Makinaları), 72 (Elektrikli Makina ve Gereçler), 74 (Genel Endüstri Makinaları) ile 83 (Gezi Eşyaları, Bavul , Çanta) , 84 (Hazır Giyim) 85 (Ayakkabılar) hariç tüm iki haneli makina ve ulaştırma araçları ve çeşitli endüstriyel ürünler sektörlerinde piyasa dağılımı etkisi pozitif; 51 (Organik ve İnorganik Asitler), 53 (Sentetik ve Doğal Boyalar) ve 58 (Plastik Ürünler), 61 (Deri Ürünleri), 62 (Lastik Ürünleri), 65 (Tekstil Ürünleri), 67 (Demir ve Çelik), 73 (Kara Taşıt Araçları), 75 (Ofis Makina ve Gereçleri), 76 (Haberleşme ve Ses Gereçleri) 77 (Elektrikli Makinalar), 78 (Ulaştırma Araçları), 78 (Ulaştırma Araçları), 79 (Diğer Ulaştırma Gereçleri) ile 83 (Gezi Eşyaları, Bavul, Çanta), 84 (Hazır Giyim), 85 (Ayakkabılar) sektörlerinde ise piyasa dağılımı etkisi negatif olmuştur.

Rekabet etkisine gelince, SITC 52 (Katran ve Kaba Ürünler), 57 (Plastik Hammaddeleri), 59 (Diger Kimyasallar), 62 (Lastik Ürünleri), 64 (Kağıt, Karton vs.), 69 (Diğer Metal Ürünleri), 74 (Genel Endüstri Makinaları), 77 (Elektrikli Makinalar), 78 (Ulaştırma Araçları), 82 (Mobilya ve Gereçleri), 84 (Hazır Giyim), 87 (Bilim-

sel Ölçü ve Kontrol Cihazları) ve 89 (Diğer Çeşitli Endüstriyel Ürünler)'de AB ve OECD 'ye ihracatta rekabet etkisi pozitif; 51 (Organik ve İnorganik Asitler), 53 (Sentetik ve Doğal Boyalar), 55 (Sabun, Parfüm, Kozmetik Ürünleri), 56 (Gübreler), 61 (Deri Ürünleri), 63 (Ağaç Ürünleri), 65 (Tekstil Ürünleri), 66 (Maden Dışı Mineraller), 67 (Demir ve Çelik), 68 (Demir Dışı Metaller), 72 (Elektrikli makina ve Gereçler), 73 (Kara Taşıt Araçları), 75 (Ofis Makina ve Gereçler),76 (Haberleşme ve Ses Gereçleri), 81 (Prefabrik Yapı, Sihhi Tesisat, Isıtma ve Aydınlatma), 83 (Gezi Eşyaları, Bavul, Çanta) ve 85 (Ayakkabılar) sektörlerinde negatif; 54 (Tıp ve Ezcacılık Ürünleri), 58 (Plastik Ürünler), 71 (İmalat Makinları) sektörlernide rekabet etkisi AB için negatif OECD için pozitif, 79 (Diğer Ulaştırma Gereçleri) sektöründe ise AB için pozitif, OECD için negatif olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin ihracatında hayati öneme sahip AB ve OECD piyasalarına ihracatta önceki dönemde rekabet gücüne sahip olduğu pek çok sektörde bu gücünü sürdüremediği görülmektedir. Bunda AB 'nin özellikle tekstil ürünlerine kota sınırlaması getirmesinin ve üretim maliyetlerindeki artışların önemli olduğu söylenebilir. Türk imlat endüstrisinde 1982-93 arasında verimlilik %47 artarken reel ücretlerde %78 oranında bir artış gerçekleşmiş, dolayısıyla rekabet gücünde ortalama %18 oranında bir düşüş gerçekleşmiştir. (Güneş 1996)

Tablo 3 'te Türkiye'nin ihracatında hayati önem taşıyan, Almanya, ABD, İngiltere, Fransa ve İtalya piyasalarına ihracatta önemli yer tutan belirli sektörlerinin sabit piyasa analizi yer almaktadır. Buna göre 1990-93 döneminde SITC 5 (kimyasal Ürünler), 6 (Temel Endüstriyel Ürünler), 65 (Tekstil Ürünleri), 67 (Demir ve Çelik) ve 76 (Haberleşme ve Ses Gereçleri) sektörlerinde Dünya ihracatındaki gelişmelerin etkisi ele alınan tüm ülkelerde pozitif olmasına rağmen ihracat reel olarak düşmüştür. Bu, dünya konjonktürünün olumlu olmasına karşılık ihracatta bir artış sağlanamaması aksine temel yıldaki ihracat seviyesinin de korunamadığını göstermektedir. SITC 7 (Makine ve Ulaştırma Araçları), 8 (Çeşitli Endüstriyel Ürünler), 66 (Maden Dışı Mineraller), 69 (Diğer Metal Ürünleri), 77 (Elektrikli Makinalar), 78 (Ulaştırma Araçları) ve 84 (Hazır Giyim) sektörlerinde reel ihracat artışında dünya ihracatındaki gelişmelerin etkisi pozitif olmuştur.

Aynı dönemde mal kompozisyonu etkisi, SITC 5 Kimyasal Ürünler), 6 (Temel Endüstriyel Ürünler), 66 (Maden Dışı Mineraller), 67 (Demir ve Çelik) ve 76 (Haberleşme ve Ses Gereçleri) sektörlerinde ele alınan tüm ülkelerede negatif; SITC 7 (Makine ve Ulaştırma Araçları), 8 (Çeşitli Endüstriyel Ürünler), 65 (Tekstil Ürünleri), 69 (Diğer Metal Ürünleri), 77 (Elektrikli Makinalar) ve 84 (Hazır Giyim) sektörlerinde pozitif olmuştur.

Piyasa dağılımı etkisine gelince, SITC 65 (Tekstil Ürünleri) ve 84 (Hazır Giyim) sektörleri hariç Almanya'ya ihracatta pazitif; İtalya'ya ihracatta SITC 8 (Çeşitli Endüstriyel Ürünler), 66 (Maden Dışı Mineraller), 78 (Ulaştırma Araçları) ve 84 (Hazır Giyim) sektörleri hariç ele alınan tüm sektörlerde negatif; ABD'ye ihracatta ise SITC 5 (Kimyasal Ürünler), 65 (Tekstil Ürünleri) ve 76 (Haberleşme ve Ses Gereçleri) sektörleri hariç negatif; İngiltere ve Fransa'ya ihracatta ise tüm sektörlerde negatif olduğu görülmektedir. Burada Almanya'nın piyasa teşkil ettiği dikkati çekmektedir.

Türkiye'nin Almanya'ya ihracatındaki reel artışta, SITC 7 (Makine ve Ulaştırma Araçları), 66 (Maden Dışı Mineraller), 69 (Diğer Metal Ürünleri), 77 (Elektrikli Makinalar), 78 (Ulaştırma Araçları) ve 84 (Hazır Giyim) sektörlerinde; ABD'ye reel ihracat artışında SITC 6 (Temel Endüstriyel Ürünler), 8 (Çeşitli Endüstriyel Ürünler), 65 (Tekstil Ürünleri) ve 78 (Ulaştırma Araçları) sektörlerinde; İngiltere'ye reel ihracat artışında, SITC 8 (Çeşitli Endüstriyel Ürünleri), 66 (Maden Dışı mineraller), 77 (Elektrikli makinalar) ve 84 (Hazır Giyim) sektörlerinde; Fransa'ya reel ihracat artışında, SITC 6 (Temel Endüstriyel Ürünler), 7 (Makine ve Ulaştırma Araçları), (Tekstil Ürünleri), 69 (Diğer Metal Ürünleri), 76 (Haberleşme ve Ses Gereçleri) ve 77 (Elektrikli Makinalar) sektörlerinde; İtalya'ya reel ihracat artışında SITC 7 (Makine ve Ulaştırma Araçları), 77 (Elektrikli Makinalar) ve 78 (Ulaştırma Araçları) sektörlerinde paztif; bu sektörler dışında ele alınan tüm sektörlerde negatif rekabet etkisine sahip olduğu görülmektedir. Burada ileri düzeyde endüstrileşmiş ülke piyasalarında nispi sermaye yoğun belirli endüstriyel ürünlerin ihracında rekabet gücünün olması Türkiye'nin endüstrileşmesinin belirli bir düzeye ulaştığını göstermesi bakımından önemlidir.

Sonuç

1990-92 döneminde Dünya ihracatı %8.5 artarken Türkiye'nin ihracatı %13.5 artarak Dünya ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. 1990-93 döneminde ise Türkiye'deki bu artış %18.4 'e çıkmıştır. Toplam ihracat artışı süreklilik kazanırken belirli sektörlerde (örneğin hazır giyim) toplaşma düzeyi yükselmekte ve bir kısım sektörlerde ihracat gerilerken ürün çeşitlemesinin etkileri de azalmaktadır.

Türkiye Ekonomisi'nin 1990-93döneminde toplam ihracatını %18.4 artırmasına rağmen önceki dönemde (1981-85) sahip olduğu ihracat rekabet gücünü sürdürmeyi başaramamıştır. Önceki dönemdeki ihracat artışının daha çok rekabet gücünden kaynaklandığı, artan rekabet gücünün ise 1980'lerdeki ihracatı teşvik politikalarına dayandığı söylenebilir (Akder:41). 1990-93 döneminde endüstriyel ürünlerdeki reel ihracat artışı ise daha çok dünya iharcatındaki olumlu gelişmeler ve mal kompozisyonu etkisine bağlanabilir. Bu dönemde Türkiye'nin ihracat rekabet gücündeki azalmanın nedenleri analiz edildiğinde, GATT ve AB ile Gümrük Birliği'ne üyeliğin getirdiği yükümlülükler nedeniyle ihracata uygulanan doğrudan teşviklerin tedricen kaldırılması ve rekabet gücünü etkileyen dışsal faktörlerin başında gelen siyasal ve ekonomik konjonktürün aleyhe işlemesinin merkezi rol oynadığı görülecektir. Uzunca bir süredir devam eden zayıf koalisyon hükümetlerinin kısa vadeli popülist politikaları ve etkin işlemeyen kamu kurumları bir taraftan siyasal istikrarsızlıklara yol açarken, diğer taraftan mevcut ekonomik istikrarsızlığı artırmaktadır. Bunun bir yansıması olarak, 20 yılı aşkın bir süredir devam eden yüksek enflasyon, rekabet gücünü doğrudan etkileyen en önemli faktörlerden biri olan maliyetleri yükseltmekte, bunun sonucunda iç piyasada talep daralırken dış piyasalarda da döviz kurları gerçekçi bir şekilde ayarlanamadığı sürece ihracatı olumsuz yönde etkilemektedir. Gerçi kurların serbestçe hareket etmesiyle dengelenmesi beklenen bu iç ve dış maliyet farkları, Türk Lirası'nın sürekli değer kaybını prestij açısından sakıncalı bulan siyasal otoritelerin Merkez Bankası kaynaklarını kullanarak kurları baskı altında tutması sonucu ihraç mallarının döviz cinsinden fiyatlarını yükseltmekte, bunun sonucunda ihracat rekabet gücü aşınarak ihracatın artış hızı

düşmektedir. Ayrıca, Türkiye'nin ihraç ettiği endüstriyel ürünlerde marka ve imaj gibi iktisat dışı faktörler aleyhe işlediğinden ihracatta fiyat rekabetinin önemi artmaktadır.

Türkiye'de devletten firmaların rekabet edebilecekleri istikrarlı bir ortam yaratması beklenirken, devlet, kamu harcamalarını disiplin altına almayarak/alamayarak ve devlet borçlanma gereğini makul seviyelere çekmeyerek mali istikrarsızlığın nedenini teşkil etmektedir. Şöyle ki, kamu açıklarının borçlanma vasıtasıyla telafi edilme yoluna gidilmesi, faizlerin istikrarsız bir biçimde yükselmesine (dalgalanmasına) yol açmakta, Türk Lirası'nın değerindeki hızlı değişme ise reel olarak kredi maliyetlerini yükselterek firmaların rekabet güçlerini olumsuz etkilemektedir.

Türkiye'nin ihracat rekabet gücündeki azalma yalnızca doğrudan teşviklerin kaldırılması ve siyasal - ekonomik konjonktüre bağlanamaz. Ekonominin yapısal sorunlarının başında gelen düşük verimlilik ve buna bağlı olarak yüksek maliyetleri de hesaba katmak gerekir. İşgücü maliyeti, sermaye maliyeti, hammadde tedariki ve vergilerden oluşan maliyet kalemlerinden herhangi birinin nispi olarak yüksek olması üretim maliyetlerini yükselterek firmaların rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemektedir. Rekabet gücünün en önemli değişkeni olan maliyet kalemlerinin başında işgücü maliyetleri gelmektedir. Türkiye ve OECD ülkelerindeki imalat sektörlerinde istihdam edilen işçilerin 1983-94 dönemindeki reel ücret artışları karşılaştırıldığında, en yüksek reel artışın Türkiye'de gerçekleştiği görülmektedir (TİSK 1995-40-44).

Türkiye'de firmaların yenilik, iyileştirme ve gelişme sürecinde yeniden uluslararası rekabette üstünlük elde etmesi ve onu sürdürmesi için yalnızca düşük ücret avantajına da dayanmamak ve ölçek, teknoloji ve verimlilik düzeyini yükseltmek gerekmektedir. Çünkü belirli endüstrilerin ülkede kurulabilmesi ve gelişebilmesi için iç talep düzeyinin yüksek olması gerekmektedir. Çünkü belirli endüstrilerin ülkede kurulabilmesi ve gelişebilmesi için iç talep düzeyinin yüksek olması gerekmektedir. Bir ülkede talep düzeyi yüksek olan mallar üretilir ve genellikle aynı mallar ihraç edilir. Bu ihracat için en uygun dış piyasalar da tercihleri benzeyen ülke piyasalarıdır. (Seyidoğlu 1993:84). Ücret düzeyinin düşük olması gerek dış ticarete konu olmayan mallarda gerekse ihraç mallarında talep düzeyini düşürecek ve ülkede optimal ölçekte yatırımların gerçekleşmesini ekonomik olarak imkansız hale getirecektir. İhracatın sürekli ve istikrarlı bir şekilde artabilmesi için ülkenin uluslararası talep değişmelerine cevap verebilecek üretim kapasitesine sahip olması gerekmektedir. Bu nedenle ihracatın teşviki yatırım ve üretim aşamasında yapılarak ölçek ve teknoloji bakımından optimal tesislerin kurulmasına imkan tanınması gerekmektedir.

Tablo:2

Seçilmiş Ülke Piyasalarında Belirli Endüstriyel Ürünler Türkiye'nin İhracatının Sabit Piyasa Payı Analizi (1990 - 1993)

Dünya İhracatındaki Gelişmelerin Etkisi											
SITC	Reel Artış	Almanya	Yüzde	ABD	Yüzde	İngiltere	Yüzde	Fransa	Yüzde	İtalya	Yüzde
5	-30585	2176,1	-	1728,5	-	1013,7	-	2148,6	-	5713,7	-
6	-207411	38411,6	-	18152,0	-	18530,7	-	11093,2	-	40415,1	-
7	95248	17166,6	17,9	2895,1	-61,6	8616,4	-40,5	6378,6	45,7	3151,4	28,2
8	699359	150626,3	30,6	27307,7	37,7	21569,0	21,8	28122,1	117,8	8141,5	67,8
65	-28761	25688,4	-	5105,4	-	13107,5	-	8512,0	-	20949,2	-
66	5529	4619,8	19,2	1850,1	-74,2	1572,9	104,0	1276,7	-137,6	2847,6	-17,1
67	-189746	3002,2	-	8147,0	-	2485,7	-	94,9	-	11692,2	-
69	18059	1844,6	9,1	1400,4	-72,3	459,9	-40,0	575,8	28,8	1228,9	-114,3
76	-64895	7264,6	-	10,1	-	3575,6	-	2196,8	-	1604,6	-
77	114050	4760,7	4,9	1257,5	-18,8	697,4	9,2	926,7	12,2	126,6	1,6
78	43620	978,2	3,2	416,2	13,5	1221,9	-38,0	2128,7	693,4	556,0	4,4
84	633947	144122,6	31,6	26624,8	39,6	20325,7	21,0	27095,7	1041,3	6993,9	64,1
Mal Kompozisyonu Etkisi											
SITC	Reel Artış	Almanya	Yüzde	ABD	Yüzde	İngiltere	Yüzde	Fransa	Yüzde	İtalya	Yüzde
5	-30585	-182,8	-	-125,2	-	-85,2	-	-180,5	-	-480,1	-
6	-207411	-23321,1	-	-11020,7	-	-11250,7	-	-6735,1	-	-24530,5	-
7	95248	6770,7	7,0	1141,8	-24,3	3398,4	-16,0	2515,8	18,0	1242,9	11,1
8	699359	187016,0	38,0	33905,0	46,8	26779,8	27,0	34916,1	146,3	10108,4	84,2
65	-28761	12788,8	-	2541,7	-	6525,4	-	4237,6	-	10429,4	-
66	5529	-2826,1	-11,8	-1131,8	45,4	-962,2	-63,6	-781,0	84,2	-1742,0	10,5
67	-189746	-5094,6	-	-13825,0	-	-4218,0	-	-161,1	-	-19841,1	-
69	18059	856,8	4,2	650,5	-33,6	213,6	-18,6	267,4	13,4	570,8	-53,1
76	-64895	-5571,2	-	-7,8	-	-2742,1	-	-1684,7	-	-1230,6	-
77	114050	7013,3	7,2	1852,5	-27,7	1027,3	13,5	1365,2	18,0	186,4	2,4
78	43620	511,6	1,7	217,7	7,1	639,0	-19,9	1113,3	362,6	290,8	2,3
84	633947	324410,1	71,1	59930,7	89,2	45751,8	47,2	60990,6	2344,0	15742,7	144,2
Piyasa Dağılım Etkisi											
SITC	Reel Artış	Almanya	Yüzde	ABD	Yüzde	İngiltere	Yüzde	Fransa	Yüzde	İtalya	Yüzde
5	-30585	1397,4	-	2892,6	-	-224,1	-	-571,4	-	-1493,2	-
6	-207411	36965,7	-	-6294,7	-	-22027,5	-	-10611,9	-	-53819,1	-
7	95248	30839,2	32,1	-245,3	5,2	-13186,4	61,9	-5381,4	-38,5	-2967,7	-26,6
8	699359	161847,3	32,9	-7857,9	-10,8	-39670,1	-40,0	-33392,7	-139,9	5602,6	46,7
65	-28761	-16512,2	-	5571,8	-	-221364,3	-	-14367,2	-	-49526,2	-
66	5529	14526,0	60,4	-287,1	11,5	-2780,6	-183,9	-362,4	39,0	611,1	3,7
67	-189746	2168,5	-	-176,5	-	-376,3	-	-86,4	-	-16129,7	-
69	18059	4164,1	20,6	-1036,1	53,5	-782,1	68,0	-795,7	-39,9	-310,2	28,9
76	-64895	6633,7	-	16,3	-	-536,5	-	-132,3	-	-7706,6	-
77	114050	713,6	0,7	-413,9	6,2	-874,9	-11,5	-1587,0	-20,9	-218,9	-2,8
78	43620	3144,6	10,2	-454,6	-14,8	-2563,7	79,8	-1758,7	-572,9	838,3	6,6
84	633947	-57440,2	-12,6	-17370,8	-25,8	-34500,6	-35,6	-35734,0	-1373,3	32295,5	295,9
Rekabet Etkisi											
SITC	Reel Artış	Almanya	Yüzde	ABD	Yüzde	İngiltere	Yüzde	Fransa	Yüzde	İtalya	Yüzde
5	-30585	-15547,7	-	-5734,9	-	-4139,5	-	-11227,7	-	-7643,5	-
6	-207411	-16540,1	-	15063,4	-	-10222,5	-	19865,8	-	-209527,4	-
7	95248	41338,4	43,0	-8492,6	180,7	-20122,4	64,5	10449,0	74,8	9739,3	87,2
8	699359	-7582,6	-1,5	19131,2	26,4	90412,3	91,2	-5779,5	-24,2	-11843,6	-98,6
65	-28761	-4297,0	-	37094,1	-	-6706,7	-	17708,6	-	-86247,4	-
66	5529	7732,3	32,1	-2924,2	117,3	3681,9	243,5	-1061,3	114,4	-18330,7	110,3
67	-189746	-27741,1	-	-12124,4	-	-18815,3	-	-733,5	-	-98013,4	-
69	18059	13358,4	66,1	-2950,8	152,4	-1041,5	90,6	1948,6	97,6	-2564,5	238,6
76	-64895	-60137,1	-	-93,6	-	-11892,0	-	12143,2	-	-6605,5	-
77	114050	85331,4	87,2	-9391,2	140,3	6766,2	88,8	6895,1	90,7	7615,9	98,8
78	43620	26197,6	85,0	2896,7	94,2	-2511,2	78,1	-1176,3	-383,1	10934,0	86,6
84	633947	45104,5	9,9	-1962,8	-2,9	65434,1	67,5	-49750,2	-1912,0	-44117,0	-404,2

Referanslar

Ayyıldız, H. (1996) **"Küreselleşme Sürecinde Türk Cumhuriyetlerinin Dünya Parlarındaki Genel Rekabet durumu"** İ.Ü. İşletme İktisadı Enstitüsü "Yönetim" dergisi, Sayı :24, İstanbul.

Banerji, R. (1974), **"Türkiye'nin Export Perfonmance of Less Developed Countries: A Constant Market Share Analysis"**, Weltwirtschalftliches Anchiv, 100.

Baykara, B (1990), **"Türkiye'nin İhracat Performansının Sabit Piyasa Payı Analizi"**, Hazine ve Dış ticaret Dergisi, Sayı :6, Haziran 1990/2.

Congress of The US. Congressional Butget Office (1998), **"Using Federal R-D to Pramate Commercial Innovation"** Wash D.C. April.

De Bono, E. (1996) , **Rekabetüstü,** Çev: Remzi kitabevi, İstanbul.

Ekonomik Forum (1995), **"AT Karşısında Kimin Rekabet Gücü Var?** "TOBB Yayını İstanbul Ocak.

Güneş, H (1996), **"İhracat Stratejileri (2)** Yeniyüzyıl Gazetesi sayı:636 , 11 Eylül.

Porter,M (1984), **Case in Competitive Starateji,** The Free Press, N.Y.

Porter M. (1985) **Competitive Advantage,** The Free Presks, N.Y.

Porter M (1990) **The Compectitive Advantage of Nations,** The Macmillan Press Ltd. London.

Oral M Özkan, A.O. (1983) **"Rekabet Gücü Araştırması-Özet Rapor"** Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Yayını, İstanbul.

Oral M (1985), **"Sınai Rekabet Gücü"** Yöneylem Araştırması Dergisi , Cilt:4, Aralık, İstanbul.

Seyidoğlu H (1993), **Uluslararası İktisat** 9 Baskı, Güzem Yayınları, İstanbul.

TİSK (1995) **Türkiye'nin Rekabet Gücü (AB Ülkeleri, Japonya ve ABD Karşılaştırmalı)**, TİSK Yayını No:152, Ankara.

DOSYA

Türk Savunma Sanayii ve Türkiye'nin Stratejik Konumu

PRODUCT CATALOGUE
ÜRÜN KATALOĞU



Gökkuşağı Kimya San. Tic.Ltd.Şti

Merkez: Gürsel Mah. Özoğul Sok.
Sentez İş Merkezi No: 2
Çağlayan / Kağıthane

Tel: (0212) - 221 96 26
221 96 23
220 41 47

Fax: (0212) - 220 34 12

Fabrika: Akşemseddin Mah.
Fatih Cad. No: 582
Sultanbeyli / İSTANBUL

Tel: (0216) - 398 60 65

Gökkuşağı Chemical Industry & Trade CO

Center: Gürsel Mah. Özoğul Sok.
Sentez İş Merkezi No: 2
Çağlayan / Kağıthane

Tel: (0212) - 221 96 26
221 96 23
220 41 47

Fax: (0212) - 220 34 12

Fabrik: Akşemseddin Mah.
Fatih Cad. No: 582
Sultanbeyli / İSTANBUL

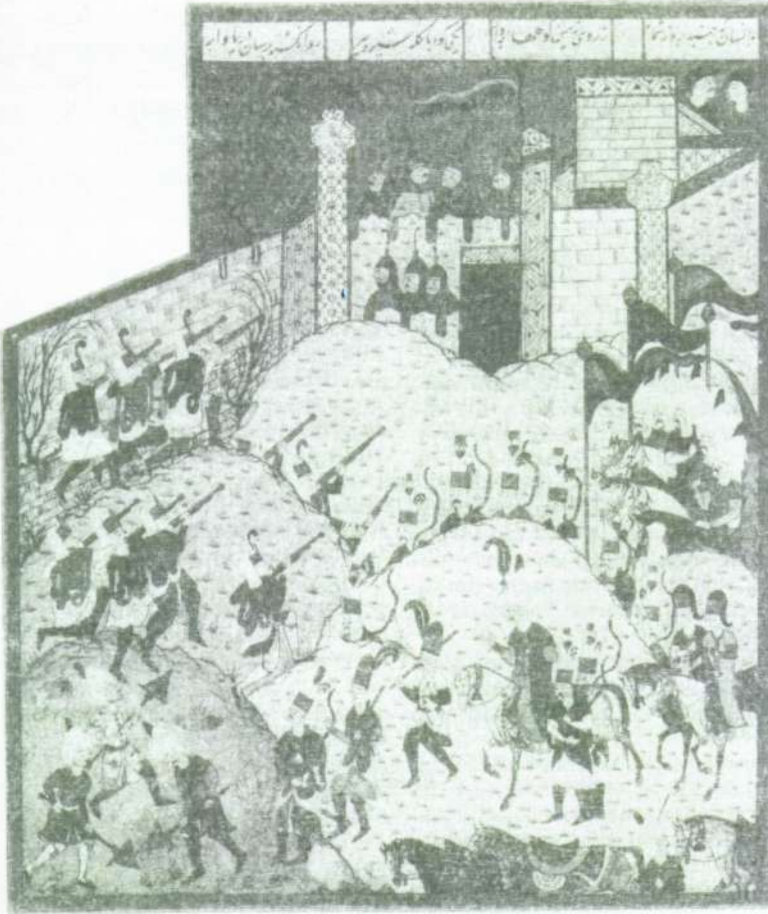
Tel: (0216) - 398 60 65

LONCAjans 529 19 25

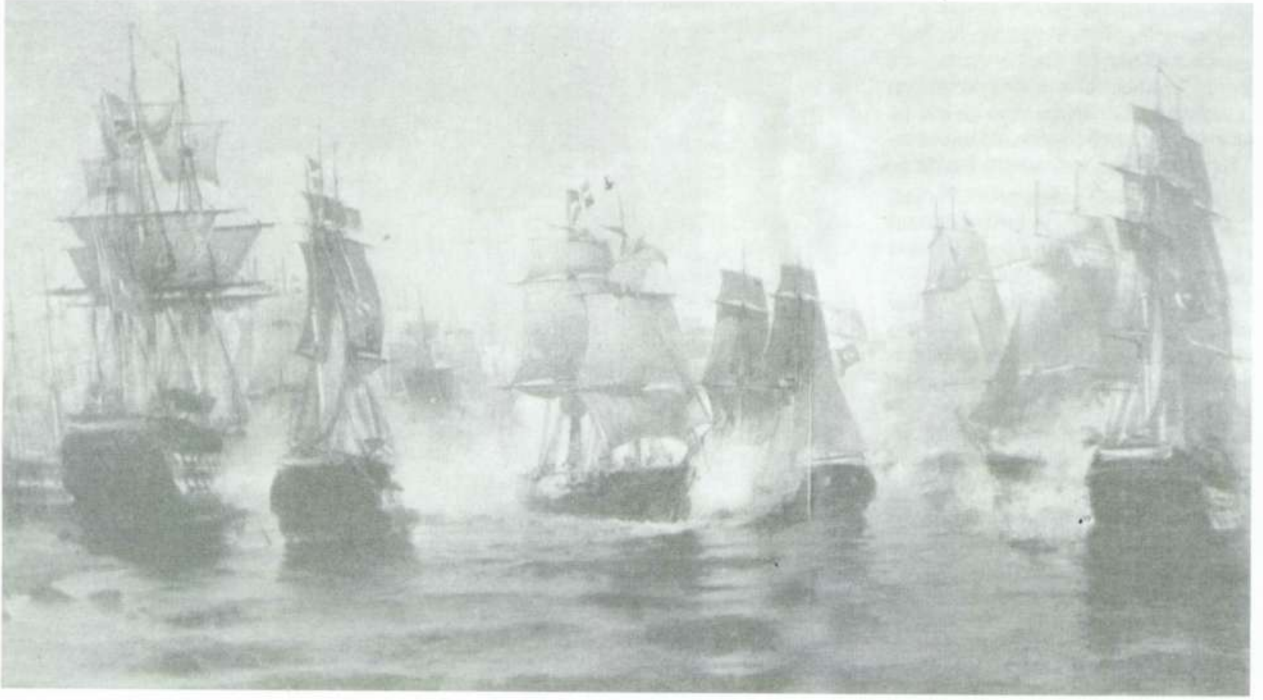
Türk Savunma Sanayii

Aydın Çetiner

Türklerin savunma sanayi gayretlerinin başlangıcı ile ilgili tarih vermek pek mümkün değil. Ancak; Ortaasya atlı kültürünün Anadolu'da bir medeniyet oluşturarak yerleşik düzene geçmesi ve Osmanlı İmparatorluğu'nun tarih sahnesinde yerini almasının ardından, ateşli silahların da savaşlarda kullanıldığını görmekteyiz. Daha önceleri ok, mızrak ve kılıç gibi silahlarla at üzerinde hafif süvari savaşı uzmanı olan Türkler, Anadolu'nun fethiyle başlayıp İstanbul Fethine kadar geçen süre içerisinde, gelişen durumu iyi kavramış ve ateşli silahların gücünü farketmişlerdi. Fatih Sultan Mehmet'in İstanbul'un Fethi'nde kullandığı büyük çaplı toplar ve o dönemde kurulan güherçile atölyeleri belki de Türk savunma sanayinin ilk ürünleriydiler. **Osmanlı İmparatorluğu aslında bir savaş makinasıydı.** İyi işleyen savaş makinası cihan şumul bir imparatorluğun teminatı olarak uzun bir zaman her cephede iş başında oldu. Fakat bu uzun ömürlü imparatorluğun çöküşünde rol oynayan en önemli amillerden biri de hiç şüphesiz savunma sanayi ile ilgilidir. Dönemin en büyük gücü olan Osmanlı İmparatorluğu dünyanın bilinen en önemli topraklarını kontrolü altında bulunduruyordu ve başlıca dönemsel rakibi olan Habsburg İmparatorluğu hakimi olduğu Avrupa topraklarında Osmanlı İmparatorluğu'na karşı her cephede bütün savaşları kaybediyordu. Ta ki 16. y.y. sonlarında gelinceye kadar. İki kuvvet arasındaki dengenin bozulduğunun en önemli göstergesi dönemin en değerli stratejik madenleri olan demir ve kömür ile belirlenebilir. Zira aynı dönemde, savaşların başlıca ağır silahı olan top dökümünde en gerekli malzeme olan kömür Avrupada bol bol bulunurken, Osmanlı İmparatorluğu henüz bu önemli madeni bulamamıştı. Yine top dökümü kullanımında denge Osmanlı İmparatorluğu aleyhine dönmüştü. Söz konusu dönemde Osmanlı İmparatorluğu 6.000 top dökerken, Habsburg İmparatorluğu 17.000 top dökmüştü. Takibeden gelişmelerle Osmanlı İmparatorluğu daha da zor duruma düştü. Buhar makinesinin yaygın kullanımı ve sanayi devrimi Osmanlıyı paylaşılması gereken zenginliklerin güçsüz sahibi durumuna düşürdü. Güçlü olanlar bunu yapmakta gecikmediler. Bu geliş-



Başlıca ağır silahı olan top dökümünde en gerekli malzeme olan kömür Avrupada bol bol bulunurken Osmanlı İmparatorluğu henüz bu önemli madenleri bulamamıştı. Yine top dökümü kullanımında denge Osmanlı İmparatorluğu aleyhine dönmüştü. söz konusu dönemde Osmanlı İmparatorluğu 6.000 top dökerken Habsburg İmparatorluğu 17.000 top dökmüştü.



melere dayanamayan Osmanlı İmparatorluğu büyük bir hızla, önce topraklarını ve o oranda insanlarını, sonra hızla sahibi olduğu diğer değerlerini yitirdi.

Herşey Cumhuriyet döneminde mi başladı !

Bizde Cumhuriyet sonrası oluşan yanlış bir değerlendirme alışkanlığıyla, genellikle Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerinde içerisine düştüğü aczi görmezlikten gelme ve yıkıntıları üzerine kurulan Türkiye Cumhuriyeti'ni, Osmanlı İmparatorluğu ile hiç alakalı değilmiş gibi yok sayma istidadı hakimdir. Ancak askerî alanda durum tamamen farklıdır ve bu değerlendirmeyi geçersiz kılmaktadır. Çünkü Osmanlıda savunma teşkilatı mevcuttu ve İstiklâl Savaşı'nda da bunlar kullanılmıştı. Cumhuriyetin ilerleyen yıllarında da Osmanlıdan beri işleyen mekanizma savunma sanayiine hizmet etti. Cumhuriyetin ilk yılları Türk savunma sanayii bakımından epeyce zorlu geçti. Kırıkkale'deki hükümet fabrikaları eski teknoloji ürünü kısıtlı mühimmatı T.S.K hizmetine vermeye devam etti. Ordunun elindeki malzeme Kurtuluş Savaşı sırasında rusların verdiği az sayıdaki tank, birkaç uçak, mitralyözler ve katır toplarından ibaretti. Yani Osmanlı'nın son zamanlarında olduğu gibi pek içaçıcı bir durumda değildi. Buna rağmen Cumhuriyetin ilk yıllarında bazı gelişmeler yaşandı. Kırıkkale fabrikalarında Osmanlıdan miras meşhur Kırıkkale tüfeklerinin üretiminin ve bir kısım mühimmat üretiminin yanısıra T.S.K.nin geriliğinin giderilmesi gayretlerine gidildi.

Marshall yardımı Türkiye'de çok şeyi değiştirdi. En önemlisi Türk ordusu tümüyle Amerikan silahları ile donatıldı. Ordunun envanterine M48 tankları kundağı motorlu toplar F84 ve F100 uçakları Amerikan muhripleri girmeye başladı.

I. Dünya Savaşı Avrupa için büyük bir yıkım anlamına gelen müthiş bir savaştı. Çünkü 1915 yılında yapılan muharebelerde ilk tanklar kullanılmaya başlanılmıştı. Bu suretle savaşlardaki yararı farkedilen zırhlı araçlar hızla kullanıma girmiş oldu. Sevr Antlaşması ise Türkiye'nin her türlü zırhlı araç üretmesini ve satınalmasını yasaklamak gibi son derece aleyhte kararlar içeriyordu. T.S.K. envanterine ancak 1928 yılında bir miktar Fransız tankı alınabildi. I. Dünya Savaşı sonlarında (1918 model) üretilmiş bu tanklarla ilaveten 1932 yılında Rusya'dan alınan tanklar ile (T 26 tankları) zırhlı birlikler oluşturulabildi. Bunların yanında Rus malı kamyonlar ve Alman malı sepetli motorsikletler yer almaktaydılar.

İhrac edilen uçaklar ve kırık umutlar

Fakat Cumhuriyetin ilk yıllarında dikkati çeken en önemli gelişme Türk havacılık sanayiini oluşturma gayretleri olarak göze çarpmaktadır. 1925 yılında Kayseri'de Tayyare ve Motor Türk A.Ş. adı altında bir uçak fabrikası kuruldu. 1937'de ise **Nuri Demirağ** İstanbul'da 60'ın üzerinde planör, 24 adet eğitim uçağı üretmişti. Ankara'da T.K.K. tesislerinde başlayan üretim ise çok başarılı sonuçlar vermiş ve hatta T.H.K.5. adı verilen bu uçaklardan Danimarka'ya bir miktar satılmıştır. Uzun vadeli kalıcı bir sanayi altyapısının oluşturulacağına dair ipuçlarını veren bu gayretler, yine 1950'de Ankara'da büyük bir hava tüneli yapılması ile kendini göstermektedir. Yine bu dönem zarfında **Nuri Killigil** gibi müteşebbislerin önemli gayretleri dikkati çekmektedir. Fakat Türkiye, daha sonraki yıllarda şaşılası bir biçimde, elindeki bu potansiyeli doğru değerlendirememiş ve yanlış politikalar sonucu bu fabrikalar kapanmış gitmiş veya tava, tencere üreten tesislere dönüşmüştür. Bütün olumlu gelişmelerin daha sonraki yıllarda nasıl ve ne gibi sebeplerle atalete uğratıldığına kısmen de olsa, "İlginç bir serüven" başlığı altında sunmaya çalıştığımız diğer yazımızda değindik. Yalnız şu kadarı var ki; özel teşebbüse geçit vermeyen tutucu ve devletçi bir zihniyetin bir

zamanlar uçak ihrac eden bir ülkeyi, bugün uçak ithal eden bir ülke durumuna getirmesi gayet manidardır.

Yalta Konferansı ve Daralan Çember

II. Dünya Savaşı yıllarına gelindiğinde ise Türkiye'nin dış ticaretinde hemen hemen bir Alman monopolü vardı. Türkiye dış ticaretinin %70'e yakın bölümünü Almanya'ya yapıyor, üreticisi olduğu stratejik öneme haiz krom madenini Almanya'ya satıyordu. Savaş öncesi ve savaş içi şartlarda hem Almanya hem de Amerika ve İngiltere Türkiye'nin üzerinde dikkatle durmaya başladılar. Almanya Türkiye ile olan ticareti karşılığı bir miktar T.3 ve T.4 tankı yardımı yaptı. Amerikalılar ise bir miktar Shermen tankı ile Stuart tankı verdiler. İngilizler Valentina tankları ile Bren ve Biskop kundağı motorlu toplarını Türkiye'ye verdiler. Bunlarla beraber bir kısım deniz araçları ve hava araçları da bu dönemde ve daha sonrasında Türkiye'ye verildi. Fakat Türk Savunma Sanayii'ni derinden etkileyen en önemli gelişmeler savaşın hemen sonrasında yaşanmaya başlandı. Zira II. Dünya savaşı boyunca Almanya ile savaşan Rusya ancak savaş sonrasında yüzünü Türkiye'ye döndürebildi. Yalta Konferansı'ndaki paylaşımdan rahatsız olan Rusya daha fazlasını istiyordu. Türkiye üzerinde baskı uygulamaya başlayan Rus stratejistlerinin faaliyetleri Türkiye'yi zor duruma soktu. Ruslar boğazlardan serbest geçiş hakkı ile Kars ve Ardahan'ın kendilerine ait olduğunu iddia etmeye başladılar. Türkiye bu dönemde Rusya ile başedebilecek konumda değildi ve yardım edilmezse bu isteklerin altında ezilebilirdi.

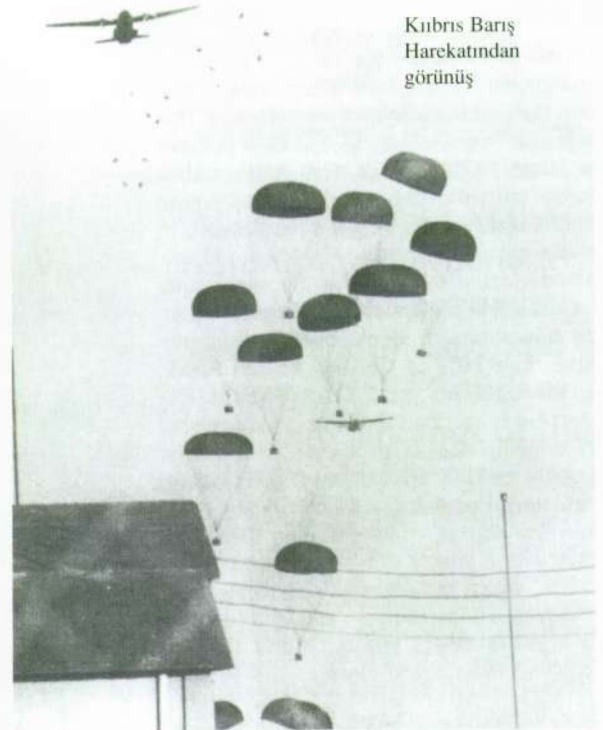

Kıbrıs Barış Harekatında vurulan rum uçağı

Nato İçin Kore'de Dökülen Türk Kanı ve...

Yenilmiş Almanya'dan ümidi olmayan Türkiye'nin karşısına müttefik olarak Amerika çıktı. Yalta Konferansı sonrasında dünya çapındaki ideallerini gerçekleştirmeye başlayan Amerikalı stratejistler Marshall yardımı planı ile Türkiye'nin karşısına çıktılar. Güçsüz durumdaki Türkiye'nin Nato'ya üye olma isteği baştan reddedildi. Zira Amerikalı stratejistler büyük bir yanılgı içerisinde idiler ve Türkiye gerçeğini algılayamıyorlardı. Onlar için stratejik olarak Yunanistan'ın önemi daha büyüktü ve ağırlık verilmesi gereken ülke Yunanistan'dı. Zira Yunanistan'ı kaybederlerse Türkiye'yi hiç kazanamayacaklarını zannediyorlardı. Türkiye Komünizme karşı olduğunu göstermek zorundaydı. Büyüyen Rus tehdidine karşı Amerikanın politikaları için iyi bir müttefik olabileceğimizi Kore Savaşı'na katılarak gösterdik ve Nato'ya üye kabul edildik. Marshall yardımı Türkiye'de çok şeyi değiştirdi. En önemli değişiklik hiç şüphesiz ordumuzda yaşandı. Türkiye tümüyle Amerikan silahları ile donatıldı. Ordumuzun envanterine M 48 tankları kundağı motorlu toplar, F 84 ve F 100 uçakları Amerikan muhripleri girmeye başladı. Türkiye soğuk savaş döneminde Nato çerçevesi içinde savunulmaya başlandı. Tabiatı ile böyle bir ortamda yerli savunma sanayini oluşturmak uzak bir hayal oluyordu. 800.000 kişilik dev bir orduya sahip olan Türkiye herşeye rağmen savunma sanayii bakımından bazı gayretlerini de sürdürüyordu. MKEK'nun Kırıkkaledeki tesisleri bakım olarak faaliyetlerde bulunuyor, Kayseri ve Eskişehir'deki hava ikmal ve bakım merkezleri bir kısım bakım ve onarım kabiliyetleri ile TSK için fonksiyon görüyordu. Yüzlerce yıllık birikime sahip tersanelerimizde de özellikle Haliç'teki Taşkızak ve Gölcük tersaneleri donanmaya yönelik çalışmalar yapılıyordu.

Kıbrıs ve Ambargo Cezası

Kıbrıs'ta garantörlük hakkını kullandığımızda Türkiye müttefiki olan Amerika tarafından silah ambargosu ile cezalandırıldı. Bu ambargo T.S.K.'yı önemli oranda etkiledi. Bu suretle envanterindeki silahların bakım ve onarımı, yedek parça yokluğu nedeni ile yapılamadı. Silahlı Kuvvetler bir kere daha zor duruma düşürülmüştü. Bunun üzerine Türkiye dışa bağımlı, savunma sanayii olmayan bir ülke olduğunu farketti. Bu yüzden de ambargo sonrasında Türkiye'de yerli sanayii oluşturma gayretleri arttı. "Kendi uçağını kendin yap" gibi kampanyalar başlatıldı.1970'li yıllarda başlayan bu türden gayretler hemen sonuç vermedi.


Kıbrıs Barış Harekatından görünüş

Özal ve Sonrası

Kıbrıs sonrası uygulanan Amerikan ambargosunun olumsuz etkilerini hisseden Türkiye, Turgut Özal'ın başbakanlığı döneminde ilk ve önemli atılımlarını başlattı. Hiç şüphesiz bunların uygulanabilmesinde dönemin sivil otoritesini temsilen Turgut Özal'ın dinamik



fikirleri ve pratik uygulamaları rol oynamıştır. Ancak unutmamak gerekir ki; bu projelerin uygulanabildiği dönem 12 Eylül askeri müdahalesi sonrasına rastlayan dönemdir. Bu dönemde atılan en önemli adımlardan birisi, koordinasyon maksadı ile bugünkü Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın kurulmuş olmasıdır. Hemen akabinde bir Savunma Sanayii Destekleme Fonu oluşturulmuş ve kanunla, bu fonun kaynaklarının arttırılması için, tekel ürünlerinden ve şans oyunlarından kesintiler yapılmak suretiyle fonun kaynakları güçlendirilmiştir. Ayrıca savunma sanayi projelerinin daha çabuk uygulanabilmesini sağlamak amacı ile bir İcra Komitesi kurulmuş; Genelkurmay Başkanı, Başbakan ve Savunma Bakanları tarafından oluşturulan İcra Komitesi, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin belirlediği ihtiyaçların yurtiçi ve yurtdışı şartlarında nasıl tedrik edileceğini koordine eden, Savunma Sanayi Müsteşarlığı'nın oluşturduğu nihai projelerde karar mercii olarak görev yapmaktadır. Bu arada Savunma Sanayii Destekleme Fonu'nun kaynaklarını attırmak için bir dizi tedbirler alınmıştır.



2000'li Yıllara Doğru Türk Silahlı Kuvvetleri Mevcut Durum

Türk Hava Kuvvetleri

57.000 kişilik mevcudu olan Hava Kuvvetleri'nin seferberlik durumunda 74.000 kişilik yedeği mevcuttur. Silah ve teçhizatının mevcudu bakımından Nato üyesi olan ve Avrupa Konvansiyonel Kuvvet İndirimi Antlaşması (AKKA) ile mevcut belirleyen Hava Kuvvetleri, değişik tiplerde 750 savaş uçağı bulundurma hakkına sahiptir. Türk Hava Kuvvetleri'nin belkemiği F 16 fighting falcon (Savaşan Şahin) uçakları oluşturmaktadır ve bugünkü üretimler itibarı ile 200 kadar F 16 uçağı Hava Kuvvetleri'nde görev yapmaktadır. Çok görevli (multirole) olabilen F 16 uçaklarının havadan yere bombardıman görevlerini yerine getirmesi sözkonusu olabildiği gibi hava savunması görevlerini de yerine getirebilmektedirler. Hava Kuvvetleri'nin av bombardımanı ve av önleme görevlerini yerine getiren diğer bir uçağı da değişik tipte 200 kadar F4 Phantom uçağıdır. Hava Kuvvetleri av bombardıman av önleme ve hava keşif gibi görevlerde kullandığı değişik tipte 160 kadar F5 Freedom fighter uçağı mevcut olup, yukarıda sözü edilen F4 Phantom uçakları ile F5 Freedom fighter uçaklarının da artık filo ömürleri dolmakta. İki ayrı proje kapsamında modernize edilmeleri çalışmaları yürütülmektedir.

Ayrıca Hava Kuvvetleri envanterinde peyderpey hizmet dışı bırakılmakta olan 150 kadar F 104 G ve S tipi uçak mevcuttur. Hava Kuvvetleri'nin filolarında havadan keşif görevlerinde kullanılan RF 4 E Phantom uçakları ile 20 kadar RF 5 A uçağı mevcuttur. Hava Kuvvetleri nakliye filolarında 12 adet C 130 E ve B tipi nakliye uçağı ile 20 adet C 160 D Transall uçağı mevcuttur. İlaveten artık çok yaşlanmış olan 40 kadar C 47 uçağı mevcut olup peyderpey envanter dışı bırakılmaktadırlar. Yine Hava Kuvvetleri nakliye hizmetinde 20 den fazla CN 235 M orta nakliye uçağı mevcut olup, 52 adetlik yurtiçi ortak üretim programı çerçevesinde üretimi sürdürülmektedir. Hava Kuvvetleri eğitim maksadı ile 180 kadar T 33, T 34, T 37, T 38, T 41, T 42, TF 104 G uçağı ile 40 adet SF 260 D eğitim uçağı mevcuttur. (Hava Kuvvetlerinin modernizasyon çerçevesinde ortak üretim programı ile üretilen bu uçaklarla ilgili ileride açıklama yapılacaktır)

Hava Kuvvetleri envanterinde 60 kadar UHI D tipi helikopter arama kurtarma görevleri ve genel maksat helikopter olarak görev yap-

Kıbrıs sonrası uygulanan Amerikan ambargosunun olumsuz etkilerini hisseden Türkiye, Turgut Özal'ın başbakanlığı döneminde ilk ve önemli atılımlarını başlattı. Hiç şüphesiz bunların uygulanabilmesinde dönemin sivil otoritesini temsilen Turgut Özal'ın dinamik fikirleri ve pratik uygulamaları rol oynamıştır.



maktadır. Hava Kuvvetleri bünyesine ABD Hava Kuvvetleri'nden kiralanmak suretiyle havada yakıt ikmalı yapan, 2 adet tanker uçak kazandırılmıştır. KC 135 R çok önemli bir kuvvet çarpanı olarak değerlendirilebilecek bu uçaklardan 7 adedi için satınalma antlaşması yapılmış, 1 adet içinde opsiyon alınmıştır.

Hava Kuvvetleri'nin tesis ve havaalanları gibi değerli hedeflerin korunması maksadı ile envanterinde 72 Nike Hercules uzun menzilli füzeleri ile (8 filo) 70 Rapier (3 filo) kısa menzilli füzeleri mevcuttur.

Bu bilgiler ışığında, bu malzemelerin üretiminin yabancı lisanlar sayesinde gerçekleştiği gözönüne alınırsa bu tür bir üretimin yerli savunma sanayiimizi geliştirmek şöyle dursun, savunma sanayiimizin dışa bağımlılığını arttırıcı hiç de lehimize olmayan bir durumu pekiştirdiği kolaylıkla görülebilir.

Türk Deniz Kuvvetleri

Geçmişi Osmanlı İmparatorluğu'nun Anadolu'ya hakim olmasının müteakip yıllara dayandırılabilecek olan Donanma Komutanlığı harp filolarında, 14 adet Amerikan yardımları ile alınmış FRA I. ve II. sınıfı destroyer mevcut olup, bunlardan **Muavenet** bir tatbikat sırasında Amerikan gemisinden atılan bir füze ile vurulmuş ve hizmet dışı kalmıştır. Donanmada tepe sınıfı olarak adlandırılan bu gemiler peyderpey hizmet dışı bırakılmaktadır. Modernizasyon çalışmalarını kesintisiz ve dikkatli bir şekilde yürüten Türkiye Gölcük ve Taşkızak Tersanelerinde, Alman Tersaneleri ile işbirliği yapılarak çok başarılı üretimler gerçekleştirilmiştir. Donanma Harp filosunda 6 adet Yavuz sınıfı (Mek. 200 T konsepti) gemi mevcuttur. Amerikan donanmasının hizmet dışı bıraktığı 8 adet tepe sınıfı (ABD Knox sınıfı) firkateyn Türk donanmasına verilmiştir.

Türk Deniz Kuvvetleri kendi tezgahlarında denizaltı üretimi yapmaktadır. (Alman 205 sınıfı) Ay sınıfı 209 sınıfı denizaltılardan 6 adet mevcuttur. 1 adet de 209 sınıfı 1400 tonluk (Preveze sınıfı) denizaltı mevcuttur. Ayrıca Burak Reis sınıfı (eski ABD Guppy II tipi) 5 adet, 2 Çanakkale sınıfı (eski ABD Guppy II tipi), 2 Hızır Reis sınıfı (eski ABD tang tipi) denizaltı görev yapmaktadır.

Türk Deniz Kuvvetlerinin muharip filolarında 10 adet Alman Lürssenwerft tersanelerinin FPB 57 dizaynı, Taşkızak tersanelerinde üretilmiş füzeli hücum bot (Harpoon füzesi atabilen), 8 adet kartal sınıfı füze donanımlı (Penguin füzesi) hücumbot, 2 eski Alman Jaguar sınıfı torpido bot, 25 kadar eski ABD hücumbotu, 4 kıyı botu, 35 kadar mayın gemisinin oluşturduğu mayın filosu, 70 büyük tonajlı 100 kadar çıkarma gemisinden oluşan çıkarma filosu, 3 hücumbot destek gemisi, 3 denizaltı destek gemisi, 1 modern ikmal tankeri, (Yrb. Kudret Göngür Denizde ikmal gemisi modern donanımlarla yerli sanayii tarafından üretilmiştir.) 6 değişik amaçlı tanker, 10 taşıt gemisi ve birçok yardımcı gemiden oluşan destek filoları mevcuttur.

Deniz Kuvvetleri hava filolarında ise; 12 Agusta Bel yapımı 212 tipi denizaltılara karşı savaş helikopterinden oluşan bir filo, 6 Socata eğitim uçağı ve S2 deniz karakol uçaklarından oluşan ancak, hizmet dışı bırakılmış bir filo mevcuttur.

Türk Deniz Kuvvetleri Hava Kuvvetleri'nde gördüğümüz yabancı lisanlı üretime nazaran daha iyi bir durumdadır. Çünkü daha fazla yerli katkı payı ve gemi dizayn/ tasarım kabiliyeti sergilemektedir.

Jandarma Genel Komutanlığı

İç güvenlik faaliyetleri ile görevlendirilmiş olan jandarma birliklerinin personel mevcudu 120.000 kişidir. Bu büyüklük ölçüsüyle dünyanın birçok ordusunun mevcudundan daha fazla bir personele sahip olan Jandarma Genel Komutanlığı, dünyanın en büyük jandarma teşkilatıdır denilebilir. Jandarma Kuvvetlerinin elinde, hafif piyade silahları, hafif 0.5 tonluk taktik Landrower tipi araçlar (Görece daha ağır taktik tekerlekli araçlar), Rusya'dan satın alınan BTR 80 zırhlı, tekerlekli arazi araçları ve Almanya'dan alınan BTR60 tekerlekli zırhlı personel taşıyıcılarla techiz edilmiş, Cadillak Gage yapımı panzerler ve İsveç SİSU yapımı (NH 90 Tipi) kar araçları mevcuttur.

Jandarma Birlikleri hava unsuru olarak 100 kadar helikoptere sahiptir (UH60 Black Hawk - UH1-D ve H sınıfı -Iroguois tipi), AB 205 ve AB 212 helikopterlerle donatılmıştır.)

Ayrıca Jandarma Kuvvetleri radarlar ve gece görüş cihazları ile teçhiz edilmiş durumdadır. Son yıllarda ASELSAN tarafından üretilmiş bulunan ASKARAD (Gece ve kötü

Türk Silahlı Kuvvetleri bir yandan bu tehditlerle mücadele edebilecek bir silahlı gücü idame ettirmeyi hedeflemekte. Hemde ülkedeki iç konjönktürü algılayış biçimi itibarı ile Türkiye'nin bağımsızlığını, bütünlüğünü ve cumhuriyet rejimini korumak ve kollamakla kendisini görevli saymaktadır.

hava görüş koşullarında gözetleme yapmaya yarayan cihazlar) Jandama Genel Komutanlığı tarafından kullanılmaktadır. Ayrıca İçişleri Bakanlığı'na bağlı görev yapan personeli, Deniz Kuvvetleri Komutanlığı tarafından temin edilen Sahil Güvenlik Komutanlığı mevcuttur ki; yaklaşık 10.000'in üzerinde personele sahiptir ve bünyesinde 52 adet bot, 3 helikopter ve 1 uçak ile görev yapmaktadır.

Türk Kara Kuvvetleri

Personel mevcudu 480.000 kişi olan Kara Kuvvetleri 48 saat içerisinde seferber edebileceği 800.000 kişilik hazır yedeğe sahiptir. 4. Ordu Komutanlığı ile tertiplenen Türk Kara Kuvvetleri 10. Kolordu Komutanlığına sahiptir. Tümen tarzındaki düzenlemesini hızla tugaylara çeviren Türk Kara Kuvvetleri 3 mekanize tümen, 1 tümeni Nato kuvveti, 4 piyade tümeni, 15 zırhlı tugay, 18 mekanize piyade tugayı, 4 komando tugayı, 2 komando alayı, 5 sınır alayı desteklenerek düzenlenmiştir.



AKKA Antlaşmasına göre 3800 tankla teçhiz edilmesi belirlenen Kara Kuvvetleri; 1050 kadar Amerikan M60 AI ve M60 A3 tankı ile 325 Alman yapımı Leopard IA3 tankına sahiptir. TKK'nin envanterinde 3000 kadar modernize edilmiş M48 A5 tankı mevcuttur. Zırhlı muharebe aracı ve zırhlı personel taşıyıcı olarak 600 adedin üzerinde yurtiçinde ortak üretimi yapılan FNSS aracı mevcuttur.

Türkiye'nin savunma politikasını ve askerî durumunu bir bütün olarak doğrudan etkileyen en önemli etken, kendisine yönelik hissettiği tehditlerdir. Soğuk savaş döneminin sona ermiş olması maalesef Türkiye'nin tehdit algılamalarını hafifletmemiş, aksine Türkiye'nin üzerinde yeraldığı Balkanlar, Kafkaslar ve Ortadoğu üçgeni hemen hemen dünyanın en istikrarsız bölgelerinden biri haline gelmiştir.

Ayrıca K.K. envanterinde 3000 adedin üzerinde MII3 zırhlı personel taşıyıcı mevcuttur. Yine Rusya'dan alınan 350 BTR60 ve 110 BTR 80 tekerlekli zırhlı araç mevcuttur. Kara Kuvvetleri envanterinde topçu olarak; 600 adet 155 mm çaplı M59 ve MII4, 40 adet 200 mm çaplı MII5, 800 adet 105 mm M101 kundağı motorlu, 400'ün üzerinde M8 ve M52 topu mevcuttur. 150 adet 155 mm çaplı M108, 160 adet M44, 36 adet 175mm M107, 100'ün üzerinde 203 mm çaplı M110 ve M55 topu mevcuttur.

Ayrıca Kara Kuvvetleri envanterinde 1800 kadar 60/81/106/120 mm havan ile 3000'in üzerinde 37/75/106 mm geri tepmesiz top mevcuttur. Kara Kuvvetleri topçusu 12 adet MLRS sistemi (multi launched roket systems) sahiptir. Tanksavar görevleri için 50U, 2Aw, M2Aw ve Tow I. II füzeler mevcuttur. Uçaksavar topları 400'ün üzerinde uzun namlulu 20 ve 35 mm çapında 1000 kadar uçaksavar mevcuttur.





Kara Havacılığı

2527 uçağı 25241, 100 kadar U17, 30 kadar DO28, 10 adet AHIW Süper Cobra silahlı hücum helikopteri, 28 AHIP silahlı hücum helikopteri.

10 R22 eğitim, 30 H300, 41 OH135, 30 H58, 200 AB204/205/313, 57 S70A Black Hawk genel maksatlı helikopter, 90 UHIP genel maksatlı helikopter, 20 AS 532 UL MK2 genel maksatlı helikopter envanterde görev yapmaktadır.

2000'li Yıllara Doğru Türk Silahlı Kuvvetlerinin Tehdit Algılamaları

Türkiye'nin savunma politikasını ve askerî durumunu bir bütün olarak doğrudan etkileyen en önemli etken, kendisine yönelik hissettiği tehditlerdir. Soğuk savaş döneminin sona ermiş olması maalesef Türkiye'nin tehdit algılamalarını hafifletmemiş, aksine Türkiye'nin üzerinde yeraldığı Balkanlar, Kafkaslar ve Ortadoğu üçgeni hemen hemen dünyanın en istikrarsız bölgelerinden biri haline gelmiştir. Körfez savaşı, Bosna dramı ve Kafkaslarda meydana gelen savaşlar, bölgesel çatışmalar ve istikrarı bozucu faktörler Türkiye'yi derinden etkilemektedir. Bu arada en mühim sorunlardan biri olarak, Türkiye mali kaynaklarını ve Türk Silahlı Kuvvetleri'nin enerjisini yıllardır içeride süren terör mücadelesine karşı seferber etmektedir.



Dış tehdit algılamaları bakımından Kuzey Irak Körfez Savaşı sonrası ortaya çıkan istikrarsızlık, Suriye'nin su ve terör konusunda sürdürdüğü hasmane tutum, Türkiye'nin Güneydoğu sorununu çözmesini güçleştirmektedir. Doğuda Azerbaycan ve Ermenistan arasındaki savaş, Gürcistan ve Ermenistan'da Rusya'nın askeri varlığını sürdürmesi, Rusya'nın Çeçenistan ile olan savaş ve gerginliği ve Rusya'nın AKKA (Avrupa Konvansiyonel Kuvvet İndirimi) anlaşmasının 17 Kasım 1995 tarihli düzenlenmesindeki kanaatleriyle ilgili düzenlemelere karşı çıkması ve bölgede daha yüksek sayıda asker ve silah bulunduracağını açıklaması, gerek askeri gerekse siyasi bakımdan Türkiye'yi zora sokmaktadır.

Diğer yandan, batıda komşu ülke Yunanistan'ın bilinen tutumu; Ege sorunu, Kıbrıs ve Batı Trakya meselelerinin iki ülke arasında çözümlenmemiş sorunlar olarak durması, Yunanistan'ın meselelerin çözümünü aramak yerine, gerginliği tırmandıran politikaları takip etmesi, Türkiye açısından çok önemli bir problem oluşturmaktadır. Yunanistan'ın ülke gücünün üzerinde ve Türkiye'nin gücünü esas alan bir şekilde silahlanması, Türkiye tarafından bir tehdit olarak algılanmaktadır. Üstelik Güney Kıbrıs Rumları da her an bir savaşa yolaçabilecek şekilde silahlanmaktadırlar.

Çevresinde birçok potansiyel tehdit unsuru bulunan Türkiye'nin savunmasını üstlenen Türk Silahlı Kuvvetleri, bir yandan bu tehditlerle mücadele edebilecek bir silahlı gücü idame ettirmeyi hedeflemekte, diğer yandan da ülkedeki iç konjönktörü algılayış biçimi itibarı ile Türkiye'nin bağımsızlığını, bütünlüğünü ve cumhuriyet rejimini korumak ve kollamakla kendisini görevli saymaktadır.

Türk Silahlı Kuvvetlerinin Modernizasyon Çabaları

Yukarıda işaret edilen tehdit algılamaları altında ülkenin savunmasını gerçekleştiren Türk Silahlı Kuvvetleri'nin, bugünün ve geleceğin tehditlerine karşı koymasını sağlayacak olan, yüksek teknoloji ürünü silah ve teçhizatı edinebilmesi için, çok büyük harcama ve yatırımlar gerekmektedir.

Türk Ordusu'nun modernizasyonu için TÜMAS (Türkiye Milli Askerî Stratejisi) geliştirilmiştir. TÜMAS hedeflerine ulaşmak için ise on yıllık tedarik programları uygulanmaktadır. Uygulanan ve uygulanacak olan bu tedarik programları, iki yılda bir yeniden ele alınıp kontrol edilmekte ve günün ihtiyaçlarına cevap vermesi sağlanmaya çalışılmaktadır. Bu noktada Türk Silahlı Kuvvetleri'nin hayali diyebileceğimiz

Bu plana göre Türk Silahlı Kuvvetleri 150 milyar dolar tutarında silah sistemini ordu envanterine sokmak istemektedir. Bu planın önümüzdeki on yıl içerisinde gerçekleştirilebilmesi ülkenin içinde bulunduğu ekonomik şartlar gözönüne alındığında mümkün görünmemektedir. Ancak Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihtiyacı olan bu silah sistemlerinin azamisini tedarik etmek isteyeceği de açıktır. İşte bu noktada Türk sanayi ve sanayicilerimiz açısından Türk Silahlı Kuvvetleri'nin modernizasyon projelerinin önemi ortaya çıkmaktadır. Bugün Türk sanayii'nin içinde bulunduğu gelişmişlik düzeyi itibarı ile bu pastadan büyük bir pay alması mümkündür. Bugün Türkiye'de sonuç vermiş Savunma Sanayii'ne yararlı ürün veren işletmeler mevcuttur ve gerek yan sanayii, gerekse temel üretici konumunda bulunan bu işletmeler artık dünyaya yönelik pazar arayışları içerisindedirler, hatta önemli bazı satışlar da mevcuttur.

Üzerinde hassasiyetle durulması gereken önemli husus Türk sanayii'nin Türk Silahlı Kuvvetleri'ne yönelik ürünleri üreten firmaları nasıl kuracağı ve nasıl yaşatacağıdır? Bu soruya verilecek karşılık, hem Türk sanayicisinin çok büyük bir pazardan çok önemli bir pay alması hem de ülkenin çok değerli ekonomik kaynaklarının yine ülke içerisinde stratejik etkisi ile Türk ekonomisine kazandırılabilmesi ile izah etmiş olacaktır.

Savunma sanayii yatırımları hem büyük paralar gerektirmekte hem de bir yatırım riski barındırmaktadır. Zira üretilecek malların alıcısı sadece Türk Silahlı Kuvvetleri gibi görünmektedir. Bu sebeple bu alanda yapılacak yatırımlar dünya çapında rekabet edebileek güçte olması gelecekleri açısından son derece önemlidir. Taşıdığı riske rağmen savunma sanayi yatırımları dünyadaki diğer örneklerinden anlaşılacağı gibi hem üretici firma hem de üretildiği ülke için zenginlik ve güç ifadesi olmaktadır.

2000'li yıllara girilirken değişen dünya şartları gereği Avrupa ve Amerika'da savunma bütçelerine ayrılan kaynaklar azalmaktadır. Ancak Türkiye üzerinde hissettiği tehditin artması muhtemel olduğundan, savunma bütçesini arttıracaktır. Dünyadaki bütün ülkeler savunma sanayii sektörünü devletin desteklemesi gereken en önemli stratejik sektör saymakta haksız da sayılmazlar. Zira ülkelerin politikalarını gerçekleştirmelerinin en önemli uygulama aracı savunma sektörü ürünleri olmaktadır. Neresinden bakılırsa bakılsın dünya güç dünyasıdır ve güç iyi işleyen bir ekonomi ile idame ettirilen silahlı güçtür. Her ülke üstün silahlı güçlere sahip olmayı arzu etmektedir. Savunma sanayi gelişmemiş ülkeler bu sektörü geliştirmiş ülkelere bağımlı olmakta, bir anlamda onların insafı ile yaşar hale gelmektedirler. Savunma Sanayiinde ileriye gitmiş ülkelere baktığımızda bu ülkelerin dünyanın gelişmiş ülkeleri olduklarını görürüz.

Neresinden bakılırsa bakılsın dünya güç dünyasıdır ve güç iyi işleyen bir ekonomi ile idame ettirilen silahlı güçtür. Her ülke üstün silahlı güçlere sahip olmayı arzu etmektedir. Savunma sanayi gelişmemiş ülkeler bu sektörü geliştirmiş ülkelere bağımlı olmakta, bir anlamda onların insafı ile yaşar hale gelmektedirler.

Bu ülkeler Arge (Araştırma Geliştirme) programlarına büyük paralar ayırmaktadırlar.

Tablo 1 -Ülkelerin Gayrisafi Milli Hasılasına Göre Arge Harcamaları (Rakamlar Yaklaşıktır).

		Savunma sanayiine ayrılan
Türkiye	%0,3	%00,1
ABD	%2,7	%62,5
İngiltere	%2,2	%44,0
Fransa	%2,3	%40,0
Almanya	%2,8	%13,6

Tablo 2 -Türkiye ve yakın ülkelerin silah ithalatı (1990-1995) (Rakamlar Yaklaşık Milyon Dolar).

Türkiye	7,500
Yunanistan	6,300
İsrail	3,000
Suriye	1,200
Irak	1,500
İran	2,500

Savunma sanayicileri devletleri tarafından hassasiyetle desteklenmekte özenle korunmaktadırlar. Birçok ülkede savunma sanayi devlet desteğinde iş yapmaktadır. Savunma sanayii ürettiği malların özelliği gereğince kârlılığı yüksek bir sektördür. Hem bu alanda iş payı olan firmalar yüksek kârlar elde etmekte, hem de bu sektöre sahip ülkeler savunma sanayii ürünlerinden yüksek ihracat rakamları elde etmektedirler.

Bu görüşler ışığı altında sonuç olarak diyebiliriz ki; Türkiye 2000'li yıllara girilirken silah ve savunma teçhizatı bakımından dünya çapında en büyük ithalatçı ülkelerden birisi konumunda, hem de savunma sanayii projeleri bakımından en büyük yatırımlara ihtiyaç duyar bir haldedir.

Kuvvetlerine göre yürütülen modernizasyon programları

Savunma sanayii ürettiği malların özelliği gereğince kârlılığı yüksek bir sektördür. Hem bu alanda iş payı olan firmalar yüksek kârlar elde etmekte, hem de bu sektöre sahip ülkeler savunma sanayii ürünlerinden yüksek ihracat rakamları elde etmektedirler.

Türk Kara Kuvvetleri

Kara kuvvetlerinin modernizasyonu çerçevesinde yürüttüğü önemli projeler aşağıda sıralanmıştır.

C4I projesi (Komuta Kontrol Komünikasyon Computers ve İstihbarat) olarak adlandırılan proje çerçevesinde Kara Kuvvetlerinin komuta kontrol mekanizması geliştirilmekte, hızlı ve kesintisiz iletişim sağlayacak bilgisayarlar ile donatılmasına çalışılmaktadır.

TAFICS Türk Silahlı Kuvvetleri Entegre Muharebe sistemi projesi çerçevesinde ise; ülkenin stratejik savunmasında iletişimin tayin edici rolü nedeni ile bütün ülkenin içinde yer aldığı bir iletişim ağı kurulmaya çalışılmaktadır.

Taktik Saha Muharebe Sistemi TASMUS ile frekans atlamalı ve kriptolu telsiz üretimi çalışmalarına HF/SSB telsizlerinin üretimi çalışmaları, Aselsan, (Askeri Elektronik Sanayii) vasıtası ile geçilmiştir. Ayrıca Kara Kuvvetleri'nin sevk ve idaresinde rol oynayacak şekilde uydudan gözetleme projesi çalışmaları yapılmaktadır. Kara Kuvvetleri'nin modernizasyon projelerinde önemli önceliği olan proje, Kara Kuvvetleri'nin hava unsurlarının geliştirilmesi çalışmalarıdır. 2000'li yıllarda cephe hattı kavramı da değişmiştir. **Artık eskisi gibi karşılıklı kuvvetlerin konuşlandığı bir hat düşünülmemekte, cephe hattı taarruzi derinlik noktaları içeren çok geniş bir taktik bölgeyi işaret etmektedir.** İşte böylesi derinlik arzeden cephe hattında lojistik destek, malzeme nakli, kuvvet nakli, laserle hedef belirlemesi, arama kurtarma görevlerini yerine getiren genel maksat helikopterlerinin yanında silahlı keşif escord ve taarruzu, gece ve gündüz şartlarında gerçekleştirebilme özellikleri ile helikopterlerde döner kanatlı uçak olarak adlandırılmakta ve Kara Kuvvetlerinin vazgeçilmez ihtiyaçları olmaktadırlar.



Türkiye'nin genel helikopter ihtiyacı yaklaşık 700 helikopter olarak düşünülmektedir. Türk Kara Kuvvetleri envanterinde uzun yıllardır kullanılan UHI Iroguois helikopterleri mevcuttur. Bu helikopterler ABD FMS finansmanından karşılanan bir program ile K.K.K. 90I uçak ana depo ve tamir fabrikası komutanlığında detay montajı yapılmaktadır. 15 helikopterlik fazlar halinde uygulanan bu programla, her fazda 1 helikopterin ücretsiz alımı düzeyinde avantaj sağlanmaktadır. 60 kadar helikopter teslim edilmiş ve önemli bir bakım onarım detay bilgisi kazanılmıştır.

1992 Aralık ayında Savunma Sanayi Müsteşarlığı Amerikan United Technologies Sikorsky Aircraft firması ile UH 60 Blackhawk (S70) helikopterleri alınmıştır. Bu helikopterden 45 adet direkt teslimat alınmış ve kullanılmaktadır. Bu helikopterler ile ilgili önemli bir tercih belirlemiş olan Türkiye bu helikopterlerin ortak üretimi ile ilgili niyet belirtmiştir. Fakat 1992'de UH 60 Blackhawk helikopterleri ile ordusunu donatan Türkiye, 1993'e 1 bölümde Fransız-Alman ortaklığı Eurocopter firması ile 20 adet Super Puma helikopterlerinin yeni versiyonu olan AS 532 ULMKI Cougar helikopterlerinden satın almıştır. Bir müddet sonrada İcra Komitesi kararı ile 30 adet AS 532 Couger helikopterinin daha alınacağına, bu helikopterlerin ortak üretimi yapılacağı açıklanmıştır. Bu ilginç alımlarla ortaya garip bir durum çıkmış ve silah alımlarında sadece ihtiyaçların rol oynamadı-

ğı bu örnekle belirlenmiştir. Daha önce envanterine Sikorsky Blackhawk'ları alan Türkiye Eurocopter'den AS 532 ULMK II Cougar helikopterleri almak ve bu helikopterlerin ortak üretimini yapma kararı almakla, bir silah sisteminin silahlı kuvvetler envanterine alınırken gözetilmesi gereken en önemli prensipleri gözardı etmiştir. Zira sistem entegrasyonu ve yerli üretimle kazanılacak knowhow büyük önem arzetmektedir. Sikorsky Blackhawk helikopterlerinin deniz kuvvetlerinde kullanılan tipi olan Seahawk helikopterleri Türk Deniz Kuvvetleri için seçilmişlerdir. Ayrıca Kara Kuvvetleri 45 Blackhawk helikopterinin yanında jandarmanın kullanımında 6 adet Blackhawk ile Emniyet Genel Müdürlüğü kullanımında 6 adet Blackhawk helikopteri mevcuttur. Bunun yanısıra Blackhawk helikopterinin T700 Turboşaft motorları yine Türkiye'de ortak üretilen Casa CN 235 uçaklarında (2'şer adet) olmak üzere kullanılmaktadır. **Uzun vadeli kullanımda bunun getireceği avantajları görmezlikten gelmek için bu kararı verenlerin çok geçerli sebepleri olması gerekmektedir.**

Ayrıca Türkiye Kara Kuvvetleri'nin ihtiyaçlarını gidermek maksadı ile ağır nakliye ve özel görevler için kullanmak üzere Boeing firması üretimi CH 47 D Chinook helikopterlerini United Technologies ürünü CH 53E Superstallion helikopterlerini değerlendirmektedir. Ayrıca özel görev kuvvetleri ihtiyacı için Sikorsky MH 60 helikopterlerini incelemektedir. Türkiye'nin ayrıca orta nakliye uçağı ihtiyacı için CASA CN 235 uçaklarının İspanya ile ortak üretimi TAI tesislerinde devam etmektedir. Türkiye bu üretimle orta nakliye uçağı üretimine katılmış, hem knowhow kazanılmış hem de detay montajı ile önemli bir maliyet azalması sağlanmıştır.

Kara Kuvvetlerinin envanterinde 10 adet AHIW Super Cobra silahlı hücum helikopter bulunmaktadır. 1990 yılında 5 adet AHIW Super Cubro helikopter alınmış, 1993 yılında 5 adet daha Super Cobra helikopteri ABD'den direkt alınmıştır. Türkiye ayrıca 10 adet daha Super Cobra helikopteri almak istemiş, ancak iki alım paketi arasında 30 milyon dolarlık düşündürücü bir fark ortaya çıkmıştır. Türkiye acil ihtiyaç nedeni ile siparişini, ABD deniz piyadelerinin teslimat programından kaydırılarak karşılanıyor olması nedeni ile Deniz Kuvvetlerinin teçhizat programının sonundaki maliyetler hesabedilerek fiyatlandırılmıştır. Türkiye acil ihtiyaçları nedeniyle yüksek maliyetleri göze almakta ancak bu konudaki siyasi sıkıntısı sürmektedir.

Ayrıca Kara Kuvvetleri bu ihtiyacı giderebilmek için ABD güney kanat yardımları kapsamında AHI P tipi Cobra helikopterlerinden 28 adet almıştır. Bu helikopterlerin Super Cobra helikopterleri gibi etkili olabilmesi amacı ile burun makinalı tüfeklerinin 20 mm toplar ile değiştirilmesi, gece ve gündüz muharebe yeteneklerinin geliştirilmesi maksadı ile Israel Aircraft Industries'in (IAI) yan kuruluşu olan TAMAM (Hassas alet sanayi anlamına gelen ibranice bir kelime) firması ile işbirliğine gidilmiş ve 8 sistem alımı ve bağlı yedek parça teçhizatı ile eğitimi içeren bir antlaşma imzalanmıştır. NTS (Night Targeting Sight) sistemlerini üreten Tamam adlı İsrail kuruluşu; ABD silahlı kuvvetlere 121 milyon dolarlık sistem satmış, konusunda uzman bir kuruluşlar bu gelişme ile birlikte, ordusu Amerikan silahları ile donatılmış ve terör mücadelelerinde muzdarip olmuş Türkiye, bu tarz ihtiyaçlarının giderilmesinde gözlerini İsrail'e çevirmiştir. Bu gelişme ile İsrail ile savunma ihtiyaçları için işbirliği gündeme gelmiştir.

Kara Kuvvetleri modernizasyon projeleri çerçevesinde ordu envanterinde bulunan eski Patton M48 tanklarının modernizasyonu Arifiye'deki tank fabrikasında Amerika ve Almanya'dan alınan kitlerle yapılmış M48 tanklarının 90 mm çaplı topları 105 mm'ye yükseltilmiş, benzinli motorları diesel'e çevrilmiş üzerlerine modern atış kontrol cihazları takılmıştır. Bu faaliyetleri ile hem ana muharebe tanklarının ateş gücü ve potansiyeli attırılmış, hemde önemli sayılabilecek bir yerli sanayii katkısı sağlanmıştır. 2000'li yıllarda Kara Kuvvetlerinin ana muharebe tankı ihtiyacı gözönünde bulundurularak çalışmalar sürdürülmektedir.

Kara Kuvvetlerinin sonuç vermiş bir projesi de zırhlı muharebe aracı üretimidir. Yaklaşık 1900 değişik tipte ZMA üretimi kararı verildiğinde, TSK envanterinde yalnızca Amerika'dan alınan M113 zırhlı personel taşıyıcılar bulunmakta idi. 1997 yılı itibarı ile FMC (Ford Motor Company - Amerika) ile yerli ortağı Nurol A.Ş. arasında kurulan ortaklıkla başlayan FNSS (FMC Nurol Savunma Sanayii) 1997 başı itibarı ile 1000'in üzerinde aracı TSK'ya teslim etmiş.

Bu araçlar Somali'deki operasyonda başarı ile kullanılmış, Bosna'daki Türk Tugayı'nın emrinde uzunca bir süredir görev yapmakta ve bu araçlardaki yerli katkı payımız %40'ı aşmaktadır. Ayrıca bu konuda mesafe kateden FNSS'in yanında Nurol Savunma Sanayii A.Ş. tekerlekli zırhlı araçlar üretimi ile ilgili çalışmalar geliştirmektedir. Daha da önemlisi FNSS, bu zırhlı araçların Malezya'ya satışını gerçekleştirmiştir. İlk aşamada 200 kadar zırhlı araç almayı planlayan Malezya'nın, ileride bu sayıyı arttıracağı tahmin edilmektedir. Ancak yerli savunma sanayii kuruluşuna iyi bir örnek teşkil eden FNSS, bu satışı yaklaşık dört yılda ve Türkiye Başbakanının Malezya gezisi sonrasında gerçekleştirmiştir. Bu zırhlı araçların diğer ülkelerde satışı ve elde edilen birikim ile hem TSK envanterindeki M113 zırhlı personel taşıyıcıların hem de diğer bazı ülkelerin elindeki M113 araçlarının modernizasyonunun gerçekleşebileceği düşünülmektedir.

Kara Kuvvetlerinin kullandığı 7.62 mm çaplı piyade tüfeklerinin de tamamen 5.56 mm çaplı tüfeklerle değiştirileceği ve piyadenin ateş gücünü arttırmak maksadı ile 40 mm'lik bomba atarların ve 5.56 mm tüfeklerin, 20 mm çift mühimmat atış toplarının üretimine geçilmesi planlanmaktadır. Piyadenin korunması maksadı ile yedek kask, bilgisayar ve gece görüş cihazları ile donatılması düşünülmektedir. Bu alanda yerli sanayimizi ilgilendirecek önemli gelişmeler yaşanabilir.

Kara Kuvvetleri ateş gücünü yükseltmek maksadı ile 155 mm kundağı motorlu M44 ve M52 obüsleri modernize etmiştir. Ayrıca bu silahlarda akıllı mühimmat kullanılmasına başlanmış, Hollanda ile işbirliği yapılarak M483 AI ICM mühimmatı yurtiçinde üretilmeye başlanmıştır.

Bu ilginç alımlarla ortaya garip bir durum çıkmış ve silah alımlarında sadece ihtiyaçların rol oynamadığı bu örnekle belirlenmiştir. Daha önce envanterine Sikorsky Blackhawk'ları alan Türkiye Eurocopter'den AS 532 ULMK I Cougar helikopterleri almak ve bu helikopterlerin ortak üretimini yapma kararı almakla, bir silah sisteminin silahlı kuvvetler envanterine alınırken gözetilmesi gereken en önemli prensipleri gözardı etmiştir. Zira sistem entegrasyonu ve yerli üretimle kazanılacak knowhow büyük önem arzetmektedir.



Türkiye ABD ile yapılan bir antlaşma ile 150 km. menzilli güdümlü ATACMS (Ordu taktik füze sistemi) alacaktır. 72 füze için yapılan antlaşma T.S.K. envanterindeki MLRS (Multilaunched Rochet Systems) topçu füze sistemlerinden fırlatılabilecek ve Kara Kuvvetlerine uzun menzilli nokta hedefi atışı imkanı sağlayacaktır.

Kara Kuvvetleri tanksavar sistemleri olarak hareketli tanklara etkili zırh delme kabiliyeti yüksek, güdümlü tanksavar üretiminin ortak üretim veya konsorsiyum oluşturma formülü ile 2000'li yıllarda envanterine almak istemektedir.

Kara Kuvvetleri alçak irtifa hava savunmasını sağlamak amacı ile Stinger konsorsiyumu içerisinde yeralmış ve %40 payla en büyük üretici olmuştur. Teker tarafından taşınıp atılabilen güdümlü ve isabet oranı yüksek bir füze olan Stinger'ların üretimi çalışmaları devam etmektedir ve bu üretimle Türkiye hem önemli bir teknolojik kabiliyet elde etmiş hem de çok önemli bir yerli sanayii katkısı sağlamıştır.

Kara Kuvvetleri Çankırı'da kurulu Çansaş fabrikası ile 20 mm ve 35 mm atış kontrollü uçaksavar imalatı gerçekleştirmiş ayrıca yine Çansaş'da 122 mm'lik topçu füzelerinin üretimini sürdürmektedir.

Kara Kuvvetlerine yönelik en eski savunma sanayii kuruluşu olan MKE Kurumu bir kamu iktisadi kuruluşu olmasına rağmen, artık entegre savunma sanayiine dönüşmüştür. Çansaş ve Roketsan gibi kuruluşlar, MKE bünyesindeki kuruluşlar olup, MKE 1996 yılı itibarı ile 20 trilyon lira kâr gerçekleştirmektedir. Yurtdışına da birçok savunma sanayii ürünü ihraç eden MKE ,yıllar önce, Alman Rhein Metall firmasından lisans alarak başladığı G.3 piyade tüfeği ve MG3 şeritli makinalı tüfeklerinin üretiminde uzmanlaşmış, geçtiğimiz yıllarda Norveç'in açtığı MG3 alımı ihalesine Rhein Metall ile birlikte katılmış daha iyi fiyat vererek ihaleyi kazanmış ard arda ihracatlar gerçekleştirebilmiştir.

Deniz Kuvvetleri'nin gelecekteki en önemli projesi TF 2000 fırkateyn üretim projesidir. Bölge hava savunma kabiliyeti ve yüksek modern gemiler olarak düşünülen bu gemiler ile önemli seviyelere ulaşan muharip gemi yapımı kabiliyeti, tasarım mühendisliği düzeyine yükselecektir.

Türk Deniz Kuvvetleri

Uzun yıllardır modernizasyon projeleri yürüten Deniz Kuvvetleri'ne yönelik ürün veren Haliç'te kurulu Taşkızak Tersanesi, Alman tersaneleri ile işbirliği yaparak 400 tonluk güdümlü füze (Harpoon) kabiliyeti olan modern hücumbotlar üretmektedir. Lisans altındaki bu üretim ile Türkiye çok önemli mühendislik kabiliyeti kazanmış ve Türkiye için çok değerli maliyet avantajları elde edilmiştir. Gölcük Tersanesinde de yürütülen paralel çalışmalarla, Track projeleri çerçevesinde MEKO 200 T sınıfı 6 adet modern güdümlü füze ve helikopter kabiliyetli fırkateyn üretilmiş ve hizmete girmiştir. Track projesine göre F246 Salih Reis Almanya'da Blohm und voss tersanelerinde üretilecek TCG F247 Kemal Reis ise Gölcük Tersanesinde üretilecektir. Bu iki fırkateyn diğer Yavuz sınıfı fırkateynlere göre daha gelişmiş, dikey fırlatma sistemlerine sahip olacak şekilde üretilmektedirler ve hava savunması bakımından önemli bir teknolojik gelişmeyi temsil etmektedirler. Bu üretimle Türkiye yaklaşık 100 milyon dolar para ve 200.000 adam/gün avantaj sağlamaktadır. Ayrıca Gölcük Tersanelerinde uzunca bir süredir yine Alman tersaneleri ile işbirliği yapılarak konvansiyonel denizaltıların en modernlerinden olan 209 sınıfı (Ay sınıfı) denizaltı üretimi gerçekleştirilmektedir. Türkiye bu özelliği ile dünyada denizaltı üretimi yapabilen nadir ülkelerden birisidir. Dizel+ elektrik donanımlı tahrik sistemleri bulunan bu gemilerin elektrik bataryaları da ülkemizde imal edilmektedir. Dünya çapında bu üretimi gerçekleştirebilen ülke sayısı oldukça azdır. Bu denizaltıların (1200 ton/Türk Ay sınıfı) son üretim modelleri olan (1400 ton/Preveze sınıfı) denizaltılar, su altından su üstüne güdümlü füze fırlatma sistemlerine sahiptirler ki; bu da çok önemli bir teknolojik yeniliği ifade etmektedir. Gölcük Tersanesinin bu önemli kabiliyeti ihracat imkanını da beraberinde getirmiş, Alman lisansör HDW firması ile Millî Savunma Bakanlığı ile birlikte, Malezya Deniz Kuvvetleri'nin ihtiyacına yönelik bir teklif vermişlerdir. Bu teklifte Türkiye 100

Türk Silahlı Kuvvetlerinin 20 yıllık ihtiyaç raporu

Helikopter	800
Ana Muharebe Tankı* (Main Battle Tank)	3500
Tanksavarlar	200
Top ve Obüsler	2000
Fırkateynler	30
Hücumbotlar	15
Denizaltı	9
Mayın Gemisi	8
Çıkartma gemisi	35
Savaş Uçağı	650
Destek Ucağı	80
Eğitim Ucağı	160
Nakliye Ucağı	68
Hava Savunma Füzeleri	442

1. Bu tablodaki rakamlar muhtemel ihtiyaç planlaması rakamlarını içermekte ve işletme, idame masrafları da dahil 150 milyar $'lık bir harcamayı ifade etmektedir.

* Burada ifade edilen ana muharebe tankı ihtiyacı ağır zırh konseptinden hızlı muharebe yapan hafif zırhlı araçlara eğilim arttığından daha farklı şekilde gerçekleşebilir

2. 2000'li yıllarda değişen ve gelişenmuharebe konbeptlerine göre yukarıda belirtilen ihtiyaç rakamları ve miktarları değişiklik gösterecektir.



milyon dolarlık bir katkı potansiyeline sahiptir.

Türk Deniz Kuvvetleri için üretilen Yarbay Kudret Güngör denizde ikmal ve muharebe destek gemisi çok yüksek yerli katkı payı ile imal edilmiş ve modern sistemlerle donatılarak, yerli kabiliyetimizin önemli bir göstergesi olarak Deniz Kuvvetleri'ne katılmıştır.

Deniz Kuvvetleri'nin gelecekteki en önemli projesi TF 2000 fırkateyn üretim projesidir. Bölge hava savunma kabiliyeti ve yüksek modern gemiler olarak düşünülen bu gemiler ile önemli seviyelere ulaşan muharip gemi yapımı kabiliyeti, tasarım mühendisliği düzeyine yükselecektir.

Deniz Kuvvetleri'ne Amerikan Deniz Kuvvetleri'nden devredilen tepe sınıfı (Amerikan Knox sınıfı) fırkateynler ile daha modern gemiler olan Oliver Hazard Perry sınıfı fırkateynler (Amerikan FF67) önemli bir su üstü kabiliyeti anlamına gelmektedir.

Gemilerin muharebede uzanan kolu gibi görev yapan helikopterler, Deniz Kuvvetleri'nin önemli bir çalışmasını oluşturmaktadır. Bu maksatla eldeki mevcut AB 212 ASW (Agusta Bell 212 Antisubmarine Warfare/ Denizaltı savunma harbi) helikopterlerinin modernizasyonu çerçevesinde, 6 adet Ünited Technologies ürünü S70B Seahawk helikopteri alımı yapılmıştır. Gelecekte Deniz Kuvvetleri'nin hedefi SAR (Search and Rescue - Arama kurtarma) helikopteri ve deniz karakol uçakları edinmek ve su üstü muharip uçak filosuna sahip olmaktır.

İlaveten C4I (Komuta, kontrol, komünikasyon/intlligence) yürütülmekte, yani bu gibi gemiler ve mayın harbi gemileri edinilmesi planlanmaktadır.

Türk Hava Kuvvetleri

Yaklaşık on yıldır yürütülen programlar ile öncelikle TAI (Turkish Aircraft Industries), TEI (Turkish Engine Industries'in kurulması ile başlayan F16 fighting falcon savaş uçakları üretimi, yine aynı tesislerde yürütülen İspanyol işbirliği ürünü CN 2354 CASA nakliye uçağı projesi (52 adet), Casa CN 235 ile Siai Marchetti SF 260D



başlangıç eğitim uçağı üretim programı sürdürülmektedir.

F16 fighting falcon (Savaşan Şahin) uçaklarının elektronik harp kabiliyetini oluşturmak maksadı ile MİKES (Mikro dalga elektronik sanayii) kurulmuş ve Aselsan'la paralel faaliyetlerini sürdürmektedir. Ayrıca Aselsan bünyesinde Hava Kuvvetleri'ne yönelik çalışmalar sürdürülmekte olup, F16 savaşan şahinlerin alçak irtifada gece hedef belirlemesi ve seyr-i sefer sistemleri (LANTIRN) edinilmiş önemli bir teknolojik üstünlük kazanılmıştır.



Hava Kuvvetleri mobil radar projesi kapsamında; 10 adet mobil radar Hava Kuvvetleri bünyesine kazandırılmış. Hava savunmasını güçlendirmek amacı ile havada erken uyarı uçağı edinilmesi çalışmaları yürütülmektedir. Bu amaçla AWACS (Boeing uçağı temel alınarak üretilen sistem), yine benzeri J stars, İsrail üretimi sistem ve E2C Hawkeye sistemleri değerlendirilmektedir.

Kısa menzilli hava savunması için, İngiliz ürünü rapier sistemleri kullanılmakta olup, bunların kabiliyetlerini arttırmak maksadı ile bir proje yürürlüğe konulmuştur.

Hava Kuvvetleri için çok önemli bir kuvvet çarpanı olarak değerlendirilen havada yakıt ikmali yapan KC135R tanker uçakları, Amerikan Hava Kuvvetleri'nden 2 adet kiralanmış, satınalınmak istenen 7 adet KC135R için antlaşma sağlanmıştır. Ayrıca 3 uçak içinde opsiyon alınmıştır. Bu uçaklar sayesinde F16 savaşan şahinler menzil problemi olmaksızın hareket yapabileceklerdir. Hava Kuvvetleri lojistik sistemlerini modernize etmekte bilgisayar sistemleri edinilmektedir. Gelecek için yürütülen önemli bir projede FLA (Future large aircraft - Geleceğin büyük uçağı) projesidir. Türkiye NATO ve Batı Avrupa Birliği projelerine ortak üretim yolu ile katılmak istemektedir.

2000'li yıllarda hizmet yapmalarını sağlamak amacı ile elindeki 54 adet F' Phantom uçaklarının modernizasyon projesini İsrail Aircraft Industries ile birlikte gerçekleştirmektedir. 650 milyon dolar tutarındaki bu modernizasyon projesi ihale edildiğinde, IAI hemen hemen tek muhatap konumunda idi. Zira bu konuda sadece Alman DASA firmasının bir prototip çalışması mevcuttur ve bu da İsrail projesi yanında kısmi modernizasyon içeren bir proje durumundadır.

Hava Kuvvetleri envanterindeki F5 freedom fighter uçaklarını da benzer bir proje ile TAI tesislerinde modernize etmeyi planlamaktadır.

Hava Kuvvetleri hava savunması çerçevesinde elinde bulunan uzun menzilli eski Nike Hercules füzeleri ile rapier füzelerine ilaveten, orta menzilli I. Hawk (improved hawk) füzeleri edinme



antlaşmaları yapmıştır. Bu hava savunma füzeleri Fransa tarafından modernize edilerek Türkiye'ye verilecektir. Diğer yandan Türkiye komşuları itibariyle üzerinde bir taktik balistik füze tehdidi hissetmektedir. Bu maksatla Roketsan çalışmalarını sürdürmekte, Türkiye bu konudaki kabiliyetini geliştirmek maksadı ile Çin'den bir miktar 150 km menzilli WSI füzesi almayı düşünmektedir. Hava Kuvvetleri SAR (Search and rescue - Arama kurtarma) konfigrasyonlu helikopterler edinme çalışmaları yapmakta ve buna paralel olarak elektronik harp kabiliyetini arttırmayı planlamaktadır. Hava Kuvvetleri akıllı mühimmat edinimi ile havadan havaya AMRAAM füzeleri alımını sürdürmektedir, ayrıca son teknoloji ürünü HARM (Radar palslarına yönelen elektronik füze) füzelerinden satın almıştır.

Hava Kuvvetleri'ne muharip uçak üreten TAI (Turkish Aircraft Industries) geleceğe dönük çalışmalar yapmaktadır. Bu maksatla



Hava Kuvvetleri'nin ihtiyaç duyduğu hedef uçaklar üretilmiştir. Yine bu maksatla IHAX1 adı verilen insansız hava araçlarından bir prototip üretilmiştir. Orta menzilli ticari uçak üretimi çalışmaları yapılmaktadır. Bugün dünyada 3500 kadar F16 uçağı uçmaktadır. Amerika'daki ana üretici dışında, bu konuda çok önemli birikime sahip TAI, ürettiği F16 uçaklarından 46 adedini Mısır Hava Kuvvetlerine satmıştır. Ayrıca Amerikan Hava Kuvvetleri'ne 160'a yakın uçak parçasının tek satıcısı durumundadır. Eurocopter firmasına kompozit helikopter parçaları satmaktadır. Entegre Havacılık ve Uzay Endüstrisi olabilmenin arefesinde olan TAI gerekli destek ve ilgiyi beklemektedir.

SONUÇ

Yukarıda detaylandırılmaya çalışılan Türk savunma sanayii ile ilgili faaliyetler ve Türk Silahlı Kuvvetlerinin bugünkü durumu elden geldiğince açıklanmaya çalışılmıştır. Hiç şüphesiz dünyanın en büyük silahlı kuvvetlerinden birisi olan Türk Silahlı Kuvvetleri'ni anlatmaya çalışırken eksik kalan hususlar olabilir. Ancak bu yazı ile temelde vurgulanmaya çalışılan husus; savunma sanayiinin sadece askerlerin işi olmadığı ve topyekün ele alınması gereken ve herkesin üzerine düşen görevi gereken gayret ile üstlenmesi beklenilen bir faaliyetler bütünü olduğudur. Bununla birlikte savunma sanayii politikaları-mızda geçmişte görülen birtakım yanlışların, ülkemiz insanı ve ekono-mimiz için pek iyi neticeler vermediğine işaret etmektir. Yerli bir savunma sanayiine duyulan ihtiyaç kadar, herşeyden önce Türkiye'nin savunma sanayii politikasının yeniden gözden geçirilmesi gereği olduğunu vurgulamaktır. Dışa bağımlı bir savunma sanayiinin geçmişte olduğu gibi, gelecekte de başımızı ağırtacağını söylemek bir kehanet olmasa gerek. Bunun için de, Türkiye herşeyde olduğu gibi kendi konumunun, tarihinin, değerlerinin, ihtiyaçlarının muhasebesini çok iyi yapmalıdır.

● Savunma sanayii gelişimi, öncelikle iyi işleyen bir ekonomiye ihtiyaç duymaktadır ki; yukarıdaki satırlardan da anlaşılacağı üzere herşey askerlere ve silahlara bağlı değildir. Bunlardan daha önemlisi siyasal istikrardır. Siyasal istikrar olmadıkça iyi işleyen bir ekonomiye sahip olamazsınız. İyi işleyen bir ekonominiz de yoksa savunma sanayi gibi pahalı bir faaliyeti yürütmek mümkün değildir.

Savunma sanayiinin gelişimi öncelikle iyi işleyen bir ekonomiye ihtiyaç duymaktadır ki; yukarıdaki satırlardan da anlaşılacağı üzere herşey askerlere ve silahlara bağlı değildir. Bunlardan daha önemlisi siyasal istikrardır. Siyasal istikrar olmadıkça iyi işleyen bir ekonomiye sahip olamazsınız. İyi işleyen bir ekonominiz de yoksa savunma sanayi gibi pahalı bir faaliyeti yürütmek mümkün değildir.

● Türkiye, Amerikan başkanı Johnson'den aldığı mektuptan ve Kıbrıs Harbi sonrası başlayan ambargodan gereken dersi almıştır. Ancak kendi savunma sanayii gayretlerine girişebilmesi için 12 Eylül sonrasının gelmesi gerekli oldu zira; 1970'li yılların sonundaki Türkiye'yi hatırlayacak olursak ne kadar çalkantılı bir dönem olduğu görülecektir.

● Bu durumu tamamlayan en önemli faktör siyasal otoritedir. Zira siyasal irade olmadıkça savunma sanayii projelerini yürütmek mümkün değildir. Geleceği gören gelişmeler hakkında bilgi sahibi olan kararlı bir siyasi otorite olmadıkça; Türkiye savunma sanayii projelerini başlatsa bile yürütemeyecektir. Dünyada hiçbir askerî diktatörlük yoktur ki; savunma gücü diğer dünya ülkelerinden güçlü olsun. Savunması güçlü ülkeler, açık toplum diyebileceğimiz demokratik mekanizmaların işlediği ülkelerdir. Sivillerin ülkelerinin güçlü olmasını istemelerini sağlayacak olan gönüllülük ruhu her zaman işbaşında olmalıdır. Bunun için de bütün toplumsal kurumların barışık olması sağlanmalıdır.

● Gelecekte işbaşında olabilecek sağlam savunma sanayii kuruluşları oluşturabilmek için, en başta yukarıda arzetmeye çalıştığımız faaliyetleri koordine edecek iyi işleyen ve hareket serbestisi olan bir koordinasyon mekanizmasına ihtiyaç vardır. 2000'li yıllara

girilirken Türk Savunma Sanayii'ni koordine etmesi gereken hakim bir koordinasyon olmadığı görülmektedir.

● Her ne kadar Savunma Sanayii Müsteşarlığı mevcutsa da Milli Savunma Bakanlığına bağlıdır ki; bu noktadaki karar vericilerin konuya temasları ile hakim olmadıkları görülmektedir.

● Öte yandan savunma sanayii sistemlerinin tek alıcısı konumundaki askerler, konuyu daha çok kendi insiyatiflerinde tutmak istemektedirler.

● Ayrıca savunma sanayicileri de sivil otoriteden ziyade askeri yetkililere yakın durmak suretiyle ayrı anlaşılması güç bir manzara arzetmektedirler. Bugün Türkiye'ye 200'ün üstünde F16 Savaşan Şahin üreten TAI uçak üretimi konusunda pek birşey yapmıyor diye eleştirilmekte fakat, entegre havacılık endüstrisi haline dönüşmesi için asgari düzeydeki faaliyetlerine yılda 100 milyon dolar ayrılması yeterli olabilecek olan TAI'ye yeterince yatırım yapılmamaktadır. Hatta ülkemizde üretilen F16 uçaklarının Amerika'da üretilenlere nazaran daha pahalıya geldiği eleştirisi yapılmaktadır. Oysa yüksek teknoloji gerektiren bu savunma sanayiine ne kadar para harcarsanız o oranda yüksek teknoloji ve iş bilgisi elde edersiniz. Örnek olarak Japonya ürettiği F16 'nın Japon versiyonu olacak olan FSX uçağı için uçak başına neredeyse 200 milyon dolar harcamaktadır. Türkiye'nin 9 katı bir adalar ülkesi olan Endonezya'nın ise uçak üretiminde Türkiye'den ileri olduğu belirtilmektedir. Oysa orta menzil ticari uçak üretmeye çalışan Endonezya binlerce adadan müteşekkildir ve jeostratejisinin gereği bu faaliyete büyük paralar harcamaktadır. Bu rakam da Türkiye'nin 10 katı kadardır.

● Ürettiğimiz zırhlı araçları ilk olarak ihale ettiğimizde başlangıç proje bedeli tahminen 2.5 milyar dolar olan bu fabrikayı kurabilmek için bizzat İngiltere Başbakanı ülkesi adına lobi faaliyeti yapmış, Alman Başbakanı ve Fransız Başbakanı onu izlemiştir. Yine Türkiye zaman içerisinde ürettiği bu araçların ihracatı arefesinde, ülkemizde yayınlanan ve çok tanınmış bir televizyon yapımcısının marifeti ile yüzmilyonlarca dolar kayba uğratılmıştır. Neredeyse holdingler arası rekabetten kaynaklandığını söyleyebileceğimiz bu program Türk savunma sanayiine büyük zarar vermiştir. Yine bir kaç yıl sonra bu araçların dış satımı Türkiye Başbakanı'nın ziyareti ile mümkün olmuştur.

● Türkiye ürettiği denizaltıları Malezya'ya satabilecek potansiyele sahiptir. Ancak bu proje kendiliğinden Türkiye'ye verilmez, ülke bir bütün olarak en yüksek yetkilisine kadar bu işi öğrenip üzerine gitmelidir.

● Türkiye hangi sebeple; ihale kazanmış Sikorsky helikopterleri envanterine yeni girişmişken, ihale kaybeden Eurocopter'le ihalesiz antlaşma yapmıştır? Sadece komisyonerlik faaliyetleri yüzünden mi yoksa bir stratejik zararı mı vardır? Türkiye siyasal otoritesinin çok hoşuna gitmese de İsrail ile F4 Phantom'ların modernizasyonunu içeren 650 milyon dolarlık bir projeyi uygulamaya koymuştur. Zira ihtiyaçlar düşünceleri aşar, hatta belirler. Çünki bu projeyi gerçekleştirebilecek yepyeni kuruluş olarak TAI çıkmıştır karşımıza. Türkiye bir optronik (elektro optik sistemler) bağımlısıdır. Güneydoğu'da yürüttüğü mücadelede kullanmak üzere şiddetle elektro optik güdüm sistemleri almak ihtiyacındadır. Yine bu sebeple İsrail'den alım yapılmıştır. Zira dünyanın en gelişmiş ülkesi Amerika da bu aletleri İsrail'den almaktadır.

● Bugün Türkiye'de siyasal iradenin önünde uzun vadeli düşünülmesi gereken şey; bugüne kadar gelinmiş mesafeyi iyi değerlendirmeyi gerektiren ancak, Amerika'yı yeniden keşfetmek anlamına gelecek olan hayali girişimlere yer bırakmayacak olan, çok iyi bir savunma sanayii pazarı açılmaktadır. 2000'li yılların başında Türkiye iyi bir savunma sanayii üreticisi ve satıcısı olmayı gerçekleştirebilir.

● Geçmişteki tutucu ve devletçi zihniyetin özel teşebbüslerin önünü tıkaması sonucu kaybettiğimiz zamanı telafi edebilecek imkanlar tanınarak, yerli savunma sanayii için mümkün mertebe dışa bağımlılıktan uzak millî bir savunma sanayi politikası benisenmeli ve müteşebbislere destek verilmeli.

Bu Türkiye'nin geleceği demektir.

* Bu yazılarda belirttiğim tablo, rakam ve silah tipleri ile ilgili ifadeler **Military Balance, Jane's Defence, Airforce Monthly** gibi yayınlar ve ülke içindeki açık kaynaklar ve beyanatlardan yararlanmak suretiyle verilmiştir.

Main Battle Tank: (Ana muharebe tankı) Yaklaşık 35- 60 ton arası ağırlıklarda olabilen güçlü zırhlar ile kaplanmış, her istikamete dönebilen motorlu bir kundak ile kundaklanmış, 75- 90 mm'den 120-125 mm'ye kadar top çaplı, üzerinde makinalı tüfek ve bombaatar donanımları bulunan, paletli, zırhlı araç. Modern savaşların en önemli unsurlarından. Örnek: M48 tankı, leopar tankı.

MKEK: Makina Kimya Endüstrisi Kurumu, geçmişi Fatih Sultan Mehmet Han döneminde kurulan güherçile atelyelerine dayanan günümüzde makinalı tüfek üretiminden, entegre elektronik donanımların üretimine kadar savunma sanayinin hemen her dalında fonksiyonel ürünler verebilme noktasına gelmiş, önemli ihracat potansiyeline sahip 1996 yılı tahmini kâr beklentisi 20 trilyon lira olan kamu iktisadi teşekkülü.

AKKA: Soğuk savaş dönemi ve sonrasında Avrupa'da Nato İttifakı üyesi ülkeler ile Varşova Paktı üyesi ülkeler arasında oluşan silah adetlerini belirli seviyelerde tutma anlaşması. Bu anlaşmaya göre Nato ve Varşova Paktı'na üye ülkelerin hangi bölgede ne kadar kuvvet ve silah konuşlandıracağı belirlenmektedir.

F 16 Fighting Falcon: Amerika'da kurulu bulunan General Dynamics firmasının ürettiği tek motorlu, havadan yere ve havadan havaya çok rollü görev üstlenebilen savaş uçağı. General Dynamics firması Amerikan Savunma Sanayii iç gelişmeleri dolayısı ile Lockheed firmasının bünyesine katılmıştır. F- 16 uçaklarının büyük üreticisi Lockheed firmasıdır.

F- 4 Phantom: Amirakan Hava Kuvvetleri için 1960'li yılların sonunda geliştirilen çift motorlu, çok rollü savaş uçağı. İki pilot tarafından kullanılan bu uçaklar ilk üretim yılları sonrasında birçok proje ile geliştirilmiş. Türk Hava Kuvvetleri ise elindeki F -4 Phantomları IAI (İsrail Aircraft İndustries) ile 634 milyon dolarlık bir proje ile (Phantom 200 projesi) modernize edilmeleri için antaşmıştır.

F- 5 Freedom Fighter: Amerikan Northrop firması tarafından üretilmiş hafif av uçağı, son yıllarda birçok ülke tarafından tekamül eğitim uçağı olarak da kullanılmaktadır. Türk Hava Kuvvetleri tarafından modernize edilerek kullanılacaktır.

RF 4 E Phantom: Yukarıda anılan F 4 Phantomların hava keşif tipi.

RF 5 A Freedom fighter: Yukarıda anılan F5 freedom fighterlerin hava keşif tipi.

C 130 E.H.D (Hercules): Amerikan dört motorlu orta nakliye uçağı, ilk uçtuğu yıllardan beri sınıfında dünyanın en başarılı uçağı.

C. 160. D Transall: Fransız iki motorlu nakliye uçağı.

C. 47 Dakota: Eski tip nakliye uçağı olan dakotalar artık envanter dışına çıkarılmaktadır.

CN 235 M (CASA): İspanya uçak sanayii ile ortaklaşa yürütülen bir proje ile TAI (Turkish Aircraft Industries) tesislerinde detay montajı yapılan iki motorlu orta nakliye uçağı.

SF 260 D: Siai Marchetti Firmasının ürünü pervaneli başlangıç pilot eğitim uçağı. TAI tesislerinde detay montajı yapılmaktadır.

UHID (Iroguois): Genel maksat helikopteri, tek motorlu iki pervaneli Vietnam Harbi'nden beri Amerikalıların en fazla kullandıkları eski nesil genel maksat helikopterleri. T.S.K envanterinde çok sayıda bulunan bu helikopterler yerlerini yeni nesil helikopterlere bırakmaktadır.

KC 135 R: Amerikan Boeing firması üretimi temel alınarak geliştirilmiş tanker uçakları. İlk olarak KC 135 A modeli olarak üretilen bu tanker uçaklar daha sonra motorları değiştirilmek suretiyle performansı arttırılmış, KC 135 R modeli ortaya çıkarılmıştır. KC 135 R tanker uçakları savaş menzilini sonsuz ölçüde arttırabilecek yetenekte olup bu uçaklara sahip olan hava kuvvetleri çok önemli bir kuvvet çarpanı elde edilmiş olmaktadır.

Nike Hercules: Amerikan yapımı yerden havaya savunma füzesi. 1950'li yılların sonunda geliştirilen yüksek performanslı, uzun menzillidirler. Hava savunma alanında meydana gelen yeniliklerden dolayı envanter dışına çıkarılmakta olan bu füzelerden Türk Hava Kuvvetlerinde bir miktar mevcuttur.

Rapier: İngiliz yapımı, yerden havaya kısa menzilli füze. Havaalanı, sabit tesisler gibi değerli hedeflerin hava saldırılarına karşı korunması amacı ile geliştirilmiş füzeler olup Türk Hava Kuvvetleri envanterindeki Rapier füzeleri belli bir proje çerçevesinde, yeteneklerini arttırmayı amaçlayan bir modernizasyon programına tabi tutulmaktadır.

Muavenet: Ege Denizi'nde bir tatbikat esnasında, bir Amerikan gemisinden ateşlenen füzeler ile vurulan Muavenet muhribi ve benzeri gemiler eski Amerikan destroyerleri olup genellikle modern elektronik ve füze sistemlerinden yoksundurlar. Donanmanın platform ihtiyacı nedeni ile envanterde bulundurulan bu gemiler peyderpey görevdışı bırakılmaktadırlar.

Yavuz Fırkateyni: Alman Blohm und Voss tersaneleri tarafından üretilen meko sınıfı modern firkateynlerin Türkiye tarafından kendi ihtiyaçlarını gözönünde bulundurarak düzenlenmiş şeklidir. Meko 200 T konsepti olarak adlandırılan bu firkateynler en son teknoloji ile donatılmış olup Alman işbirliği ile Gölcük Tersanesi'nde üretilmektedir. Modern gaz türibinli tahrik sistemlerine sahip olan bu gemiler; modern elektronik donanımlarının yanısıra Amerikan yapımı silah sistemlerine sahiptir. TCG Yavuz bu sınıfa adını veren gemi olup, bu sınıfa ait son olarak üretilecek olan iki gemi, dikey fırlatma sistemli füzelere sahip olacak şekilde düzenlenmektedir.

Knox sınıfı (Türk tepe sınıfı): Amerikan donanmasının okyanuslarda kullanması amacıyla üretilen uçak gemisi gruplarında denizaltısavar görevlerinde kullanmak üzere geliştirdiği firkateyn sınıfı. Buhar türibinli tahrik sistemlerine sahip bu gemiler; FMC 127 mm'lik toplara sahip olup öngüvertede ASROC denizaltısavar roketleri ile Harpoon SSM (150 km menzilli yüksek infilak gücüne sahip gemisavar füze) atabilen bir mixlancher ile kıç güvertede bir helikopter platformu ve hangarı ve yüksek atış, hızlı top sistemi ile donatılmıştır. Bu firkateynlerin bir kısmı Türk donanmasına, bir kısmı da Yunanistan donanmasına devredilmiştir.

Ay sınıfı denizaltı: Aslında Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerine uzanan bir birikime sahip olan Türk denizaltıcılığı'nın (1886'da ilk denizaltı ortak üretimi gerçekleştirilmiştir) en son ürünü olan Ay sınıfı denizaltılar, Konvansiyonel (Nükleer gücü olmayan) denizaltıların dünyadaki en modern tipleri kabul edilmektedir. Denizaltıcılıkta dünya çapında başarılar yakalayan Gölcük Tersanesi; Alman HDW ile ortaklaşa ürettiği 206 ve 109 sınıfı modern denizaltıların yanısıra sualtından su üstüne füze atışı yapabilen Preveze sınıfı (Preveze ve Sakarya 2 Adet) 1140 tonluk denizaltılar üretmiş Dünya çapında denizaltı üretme birikimine sahip 14- 15 tesislerden birisi ve Dizel elektronik bataryası tahrikli denizaltıların elektrik bataryalarını üretebilme bilgisine sahip 8-9 tersaneden birisi olma konumundadır.

Savunma Sanayi Müsteşarı **Yalçın BURÇAK**;

Türkiye'deki savunma sanayi, genel sanayinin kalkınmasına paralel bir büyüme kaydedememiştir

A. Ç.: *Konuşmamıza savunma Sanayi projelerinde karar alma prosesinin bugün itibarı ile nasıl işlediği hakkında bilgi vererek başlamak iyi olur kanaatindeyim.*



Savunma sanayiinin tarihçesine baktığımız zaman bu işin ta Fatih zamanındaki güherçile atölyeleriyle başladığını görürüz. Daha sonraki yıllarda teknolojinin ilerlemesine paralel olarak Türkiye'de birtakım savunma faaliyetlerinin yapıldığını hatta; Kayseri'de uçak imal edildiğini bile görüyoruz. Ama daha sonraki yıllarda bu faaliyetler sona ermiş ve bunun yerine dışarıdan doğrudan ithal suretiyle ikame olduğu için, Türkiye'deki savunma sanayi, genel sanayinin kalkınmasına paralel bir büyüme kaydedememiştir.

Y. B.: Türk Silahlı Kuvvetleri açısından savunma sanayi projeleri içinde, herşeyden önce, mevcut olan projelerin stratejik harp planlarına göre öncelikli olması önemlidir. Yani öncelikle Silahlı Kuvvetler'in, bir silaha ve bir silah sistemine ihtiyaç duyması gerekiyor. Bunun akabinde hemen şu konu gündeme geliyor. Biz bu silahı burada yapabilir miyiz, yoksa ithal edilmesi mi gerekir bunun araştırılması yapılır. Bu arada şunu belirtelim ki; dışarıdan bir teknoloji transferi bahis konusu olsa bile, her halükârda ülke endüstrisinin boyutları ne olursa olsun yerli katkının ilave edilebileceği yerler vardır. İşte savunma sanayi burada devreye girer. Öyle silah sistemleri var ki %80'ini dışarıdan almak zorundasınız. Neyini alıyorsunuz? Teknolojisini veya yapamadığınız parçasını alıyorsunuz. Fakat böylesi bir endüstriyi dışarıya muhtaç olmadan bu ülkede kurup yaşatmaya mecburuz. Hele bizim gibi Kafkaslar, Balkanlar ve Ortadoğu üçgeninde sıkışan bir ülkenin behemahal yaşatması gereken bu endüstriyi sürdürmesi için, ithalatını yapacağı her sisteme ülke içinden bir katkı derc etmesi mecburiyeti vardır. Aksi halde bu endüstriyi yaşatamayız ve devam ettiremeyiz. Nitekim savunma sanayinin tarihçesine baktığımız zaman, bu işin ta Fatih zamanındaki güherçile atölyeleriyle başladığını görürüz. Daha sonraki yıllarda teknolojinin ilerlemesine paralel olarak Türkiye'de birtakım savunma faaliyetlerinin yapıldığını hatta; Kayseri'de uçak imal edildiğini bile görüyoruz. Ama daha sonraki yıllarda bu faaliyetler sona ermiş ve bunun yerine dışarıdan doğrudan ithal suretiyle ikame olduğu için, Türkiye'deki savunma sanayi, genel sanayinin kalkınmasına paralel bir büyüme kaydedememiştir. Neden kaydedememiş? Savunma sanayimizin bugünkü tarihçesine baktığımızda bunun ancak 1985 yılında 3238 sayılı kanunla kurulduğunu görmekteyiz. Yaklaşık10 yıllık bir dönem zarfında belli başlı endüstriler olarak ortaya koyduğu fabrikalar ortadadır. Bunlar sırayla sayacak olursanız; F16'ları üreten TAI tesisleri, zırhlı araçları üreten Gölbaşı'ndaki FNSS tesisleri, mobil radarları üreten Tavş and Tekta ortaklığı, F16'ların bir kısım elektronik aksamını yapan Mikes firmamız, Roketsan, Aselsan ve Makina Kimya, belli başlı kurumlar bir de Eskişehir'deki F16'ların motorlarını üreten tesislerimiz, ayrıca yine Joint Venture ile kurulmuş Gölbaşı'ndaki Marconi tesislerimiz. İşte 10 yılda savunma sanayinin temelini teşkil eden tesislerimiz bunlardır. Şimdi bu noktadan baktığımız zaman önemli bir tesisler yumağıyla karşılaşıyoruz. 10 yıl içinde bu kadar şeyi kurmak hakikaten bir başarıdır. Ama dünya 1990 yılından itibaren yani; soğuk savaşın bitmesini müteakip, çok ciddi savunma bütçesi kesintisi ile karşılaşmıştır. Kıta Avrupası'nda bütçe kesintisi yani savunma bütçelerindeki kesintinin %20'lere vardığını duyuyoruz. Amerika'da ise bunun daha büyük rakamlarla tecelli ettiğini görüyoruz. Hal böyle olunca Amerika'da dev firmalar birleşiyorlar. Diğer tarafta ise ülkeler birleşip konsorsiyum kuruyorlar. Yani 10 yıl içerisinde çok güç şartlarla kurduğumuz savunma endüstrisi fabrikalarımızı yaşatabilmenin en güç dönemini idrak ediyoruz. Harcama kısılmış, talep kısılmış. Sonra bu öyle bir üretim malıdır ki; sivile hitap eden bir yönü yok. Bir insan ne kadar zengin olursa olsun, gidip bir F16 almaz. Milyarder de olsa gidip bir zırhlı araç almaz, Topsan radarı almaz. Bu itibarla Türkiye'nin bugün savunma sistem araç gereçlerini seçerken bu noktayı ön planda tutarak, evvela kurduğunu nasıl yaşatacağı ve bunun üzerine ilave olarak neler getireceğini çok dikkatli bir şekilde gözönünde bulundurma mecburiyeti vardır. Aksi halde önceki yıllarda karşılaştığı sıkıntılarla tekrar karşılaşması kaçınılmaz olur.

A.Ç.: *Şu sıra içerisinde bulunduğumuz açmazı aşma anında, Türk savunma sanayinin yapması gerekenler üzerine söyledikleriniz gerçekten memleketin geleceği açısından son derece önemli. Acaba biz, şu anda savunma sanayimizi yaşatma ve idame ettirme sıkıntılarıyla başbaşayken bir ilave problem daha var mı diye düşünüyoruz. Bu da karar vermedeki sıkıntıdan kaynaklanıyor, yani; bugün itibariyle Savunma Sanayi Müsteşarlığı burada bir koordinasyon fonksiyonu üstleniyor ve bu da savunma sanayiini kurup geliştirmek ve yaşatabilmek açısından hayati bir fonksiyon. Ancak, bu fonksiyonunu ifa edebilmesi için kurulduğu ilk yıllara baktığımızda savunma sanayi için önemli bir fon toplandığını görüyoruz. Fakat şimdi bugün bu fon aşağı yukarı boşalmış durumda. Yeni kaynaklara ihtiyaç var. Az önce işaret ettiğiniz gibi dünyada artık savunma sanayinin maddi kaynakları giderek kısılıyor, keza Türkiye'de de bu böyle. Türk ordusu belirli ihtiyaçlar sergiliyor. Bunların belirli zamanlarda Türk ordusunun envanterine katılması gerekiyor. Yasal otorite de bunların alınıp ordunun emrine verilmesiyle mükellef; bunun için ekonomik kaynakları bulmak zarureti sözkonusu olduğunda sıkıntı çekiyor. Şimdi ithal yoluyla bir defa alıp belki 5 yıl, 10 yıl süreyle ihtiyacı gidermek mümkün. Ancak yerli katkı payları olmaksızın sanayii devam ettirmek mümkün değil. Bu açmazı gidermek bakımından, bugün*



Türkiye kendinden beklenenin ötesinde şeyler ortaya koyabiliyor. Ve hemen hemen hiç tereddütsüz şunu söylemek mümkündür ki; en ileri silah teknolojilerinde dahi Türk sanayinin %10 ila %20 oranında hatta daha ileri oranında, bir yerli katkı payını görmek mümkündür. Yeter ki; sistemi ona göre kuralım. Her ihtiyacımızı ithalat yoluyla karşılamayı ön plana çıkarmayalım.

savunma sanayimizin içinde bulunduğu sıkıntı nedir, karar vermede çektiği güçlük nedir? Bu nasıl aşılabilir? Ne türlü bir yöntemle karar alma prosesini rahatlatabiliriz? Uygulamalarda daha ileri adımları daha kolay ve daha koordineli biçimde nasıl atabilir? Bunun için savunma sanayi müsteşarlığının görüşü nedir bunu açıklar mısınız?

Y. B.: Sualiniz iki bölümden oluşuyor. Birisi fon kaynakları, birisi karar almadaki sıkıntıların aşılması. Savunma Sanayi Müsteşarlığı kurulduğunda, devirli bütçe dışı bir fon olarak, 1985 yılında 3238 sayılı kararla kurulmuş. Bunun fon kaynakları nedir? Bunun fon kaynakları, tekel ürünleri üzerine yüklenen vergilerdir. O tarihte bunlar makul olarak konulmuş. 1993 yılında görevi devraldığımda karşılaştığım hadise, fon kaynaklarının değil yeni bir iş yapmak, mevcut işlerin idamesine imkan vermeyecek bir seviyede olduğunu görmemdi. Nasıl? 1985 yılında 49 lira olarak sigarada bir vergi konması uygun görülmüş. 1985 yılının fiyatlarıyla 49 lira bir mana ifade ederken 1993 yılına geldiğimiz zaman 40 lira artık hiçbir mana ifade etmiyor. Bu itibarla ilk yaptığımız iş, 40 lirayı 200 liraya çıkarttık arkadan 1000 liraya çıkarttık, ardından da yapmış olduğumuz bir kanun değişikliğiyle %5'e, son olarak da bir hafta evvel %10'a yükselttik. Bu hem tütün mamüllerini hem de alkollü içkileri kapsamaktaydı. Savunma sanayi gelirlerinin arttırılması yolunda yaptığımız en önemli ikinci bir atılım da, bu teşkilatın toplam gelirlerinin %50'si hazineye verilir, 1994 yılında da sayın Başbakanın icazetini alarak, bunu artık hazineye vermekten kurtardık ve gelirimizin tamamı buranın ihtiyaçları için harcanabilir hale geldi. Üçüncü olarak yaptığımız şey, akar yakıt tüketim vergisinde %3 bir pay almaktayız. Bu pay daha önce %1.3'tü, biz bu %1.3'ü %3'e çıkarttık. Bundan başka buranın toplanan gelirlerinin KOSGEB ve Afetler Fonuna, %2 birine ve %1 de birine olmak üzere katkı yapması bekleniyor. Düşünün ki kendi ihtiyaçlarını gideremeyen bir kuruluş gelirinin %50'sini hazineye, %2'sini KOSGEB'e %1'ini Afetler Fonuna, sigaradan hâlâ 40 lira, içkiden hâlâ 200 lira alır bir durumda. Bunların hepsini düzelttik. Akaryakıt vergisinden alınan pay %3,5'a yükselmiştir. KOSGEB Fonuna hiçbir katkı yapılmamaktadır, Afetler Fonuna yapılmamaktadır. Gelirimizin de %50'si hazineye verilmemektedir. Bu çok büyük bir rahatlama getirmiştir.

Böyle bir rahatlama getirilirken, yeni işlere sarılacak kadar bir rahatlama getirmemiştir. Konuşmamın başında belirttiğim gibi, bizim zırhlı araç, Marconi, radar, Mikes gibi kuruluşlarla önceki yıllarda yapmış olduğumuz kontratlarımız var. Bu üretimler devam ediyor. O itibarla ülkedeki savunma sanayini arzu edilen bir seviyeye getirmek için ilk şart, bir defa mevcutu yaşatacaksınız, ondan sonra yeni bir şeyler kuracaksınız. İşte gelirlerimizdeki iyileştirmeler mev-

İlginç bir serüven...

Aydın ÇETİNER

Türk Hava Kuvvetlerinin kuruluş tarihi 1 Haziran 1911 olarak kabul edilir zira; Osmanlı ordusunda bu yılda keşif amaçlı balonlar kullanılmıştır. Yine zamanın Harbiye Nazırı (Genelkurmay Başkanı) Mahmut Şevket Paşa tarafından orduda bir havacılık komisyonu oluşturulmuştur. Bunu takibeden yıllarda yani 1912- 1913 yıllarında ilk defa Balkan Savaşı'nda Türk uçakları savaş görevi yapmışlardır. Yine bu yıllardan hemen bir yıl sonra 1914 yılında I. Dünya Harbi'nde Türk pilotları, Osmanlı İmparatorluğu son derece zor şartlar altında yedi düvel ile harbederken her türlü mahrumiyetine rağmen Çanakkale Harbi'nde Ortadoğu'da Filistin Cephesi'nde, Irak'ta, Kafkas Cephesi'nde ve Arabistan'da Medine Cephesi'nde çarpışmışlardır. I. Dünya Savaşı yıllarında Dünyada uçaklar henüz uçmaya başlamışken Osmanlı ordusunda havacılar 18. Bölüklük bir havagücü oluşturmuşlar ve fedakârca harbe katılmışlardır. İlk olarak Fransa'dan bir miktar savaş uçağı satın alan Osmanlı Devleti, bir kısım pilotu da Fransa'da eğitmiş, ancak kısa süre sonra kendi gücü ile ayakta durmanın yollarını arayan Osmanlı Devleti muharip uçak yapımına girişmiştir.

Osmanlı Devleti'nde Alman nüfûzunun hissedildiği yıllara tekabül eden havacılıkla ilgili gelişmeler Türk Hava Kuvvetleri'ne hem Almanya'dan hem de Fransa ve İngiltere'den uçak alınması sonucunu doğurdu.

Osmanlı Devleti'nin yetiştirdiği dünyayı doğru algılayan ve henüz emperyalizm karşısında mücadele gücü olan kaliteli insanlar hemen, havacılığı geliştirmek ve birtakım yeni fikirler ile dünya çapında bir hava kuvveti oluşturmak için hareket geçtiler. Yüzbaşı Fethi Bey (27 Şubat 1914 tarihinde uçuşta düştü.) Yüzbaşı Sadık Bey (aynı tarihte o da uçuşta düştü) ve 11 Mart 1914'te uçuş esnasında düşen Teğmen Nuri Bey, İstanbul'dan Kahire'ye uçmayı denediler. (Bu ilk hava şehitlerimiz anısına Fatih'te bir anıt yaptırılmıştır.)



Her ülkenin savunma sanayi kendi normal sanayinin kremasıdır. Bu bakımdan ülkemizdeki sanayi ilerledikçe bunun savunma sanayine katkısı da o oranda artacaktır. Bugün Türk sanayi artık belli bir noktaya gelmiştir.

cutları yaşatabilme şansını ortaya çıkarttı. Bundan sonra da inşaallah yeni projelere gireceğiz.

Şimdi gelelim karar verme konusuna. Bir ülkedeki savunma sanayi herşeyden önce yerli sanayinin kremasını teşkil eder. Bu bütün dünyada böyledir. Savunma sanayinde gelişmiş ülkelere baktığımızda bunlar Amerika, Kanada, İtalya, Fransa, Almanya ve Japonya gibi ileri ülkelerdir. Bu ilerlemiş sanayinin üzerine savunma sanayi kurulmuştur. Yani her ülkenin savunma sanayi kendi normal sanayinin kremasıdır. Bu bakımdan ülkemizdeki sanayi ilerledikçe bunun savunma sanayine katkısı da o oranda artacaktır. Bugün Türk sanayi artık belli bir noktaya gelmiştir. Bunu söylerken Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihtiyaç duyduğu her türlü malzemeyi ve araç -gereci yapacak bir durumda olduğu anlamına söylemiyorum. Bir örnek vermek gerekirse; Türkiye'de ilk defa bir askeri gemiyi yerli tersanemizde, yerli işçiyle, yerli mühendis ve yerli teknisyenin katkısıyla 1 sene gibi kısa bir zamanda bitirip Türk donanmasına teslim etmenin mutluluğunu yaşadık. Bu ileri bir endüstri, ileri bir teknoloji sayesinde gerçekleşti. Yani finansman imkanı ve diğer olanaklar birleştirildiği zaman Türkiye kendinden beklenenin ötesinde şeyler ortaya koyabiliyor. Ve hemen hemen hiç tereddütsüz şunu söylemek mümkündür ki; en ileri silah teknolojilerinde dahi Türk sanayinin %10 ila %20 oranında hatta daha ileri oranında, bir yerli katkı payını görmek mümkündür. Yeter ki; sistemi ona göre kuralım. Her ihtiyacımızı ithalat yoluyla karşılamayı ön plana çıkarmayalım.

Tabi ki Türk sanayi her şeyi yapabilecek durumda değil. Yani bunları söylerken ayaklarımızın yere basması, gerçekçi olmamız lazım. Biz her silah sisteminde belirli bir parçayı yapabiliriz. Bununla da Türk savunma sanayinin yaşamasına olanak sağlanır. Aksi halde mevcudun üzerine hiçbir şey koymadan tutarız, üzerine birşey koyamadığımız her proje ise gerilemeye ve batmaya mahkumdur. Kararlarımızda bu noktanın behemahal nazar-ı dikkate alınması önem arz ediyor.

Savunma sanayi projesi doğumu kuvvet demektir. Bir ihtiyacı karşılamak için bir proje oluşturuyoruz. Mesala dediler ki; şu özellikte bir uçağa, helikoptere ihtiyaç var. Bu ancak kuvvetle doğar. Kuvvetten sonra bu ihtiyaç, benim ihtiyacım var isteğiyle Genel Kurmaya gider. Genel Kurmay'da bütün kuvvetlerin bu ve benzeri ihtiyaçları bir komisyonda toplanır. Genel Kurmay burada bir değerlendirmesini yapar. Bunları bir sıraya koyma ihtiyacı olduğundan, bunları düzenler, ondan sonra bu ihtiyacın karşılanmasını uygun görüyorsa, yani eğer bu yapılan değerlendirmede yeterli bir puan almışsa bunlar Millî Savunma Bakanlığına geçer. Milli Savunma Bakanlığında öncelikle eğer ihtiyaçlar hazır olarak alınacaksa o ölçülür ve dış tedavül dairesi vardır oraya gider. Eğer yatırıma yönelik daha kapsamlı bir proje olarak görülüyorsa o zaman bize intikal eder. Biz ilk incelemeyi yaparız, fizibilitesini hazırlarız ve ondan sonra bu projenin Türkiye'de savunma sanayini geliştirme projesi olarak bize

---

Trablusgarp'ta, Balkan Savaşı'nda, I. Dünya Savaşı'nda ve İstiklâl Harbi muharebelerinde kendini gösteren havacılığımız ve pilotlarımızın varlığı ile iftihar eden havacılığımız, Cumhuriyet'in ilk yıllarında daha 1925'te Alman Junkers firması ile işbirliği yapılarak uçak imalatı çabalarına girişen Türkiye, ülkesinden ayrılmak zorunda kalan Polonya'lı mühendisleri istihdam etti. Özellikle Jerzy Wedrychowski'nin işbaşına getirilmesi ile uçak yapımı ve dizaynı konusunda çok önemli başarılara imza atılmıştı.

Osmanlı'nın son dönemi Cumhuriyet'in ilk yıllarında Wright Kardeşler'den (Dünya'da ilk defa uçak yapıp uçmayı beceren kişiler) sonra Dünya Savaşı'ndaki gelişmelerden hiç de geri kalmayan bir havacılık sanayi geliştirmiştir.

1930'lu yıllarda İstanbul yakınlarında Nuri Demirağ'ın girişimleri ile ordu için çok sayıda planörün yanısıra Nu- 1 ve Nu 36 adında bir miktar uçak üretilmişti. Nuri Demirağ ile birlikte Alan 2 tipi uçakların üretimini gerçekleştiren Selahattin Alan'ın önemli katkıları göze çarpmıştı. Bu üretim faaliyeti belirli bir sistematikle yapılmış, Polonya'lı mühendislerin her birinin yanına birer de Türk stajyer verilmek suretiyle ciddi bir altyapı oluşturulması için ilk çabalar gerçekleştirilmiştir. Bu çabaların sonucu üretilen THK 5 tipi uçaklar Danimarka'ya satıldı. Ürdün ve Mısır bu ve benzeri uçaklardan alma hazırlıklarına giriştiler. Yine 1950'li yıllarda Ankara yakınlarındaki Dünya'nın en büyük hava tünellerinden birisi inşa edildi.

Fakat bu noktada itiraf edilmesi gereken bir gerçek vardır.

Savunma Sanayii açısından Osmanlı Devleti'nin yıkılması ne bir sondur ne de Cumhuriyet'in kurulması bir başlangıçtır. Osmanlı Devleti'nin son yıllarında dünyayı doğru algılayan ve dünya çapında iddiaları olan bir imparatorluğun kültürel mirası ile donanmış kaliteli insan malzemesi, Türk Havacılık Sanayii'nin kurulması için önemli gayretler göstermiştir. Bu arada aynı alanda faaliyet gösteren Nuri Killigil'in Enver Paşa'nın kardeşi olduğu unutulmamalıdır. Nuri Demirağ gibi o da serbest teşebbüs sahibidir. Cumhuriyetin ilk yıllarında ülkede oluşan şartlar ve hakim zihniyet, iktidar otoritesinin dışında oluşabilecek gelişmelere pek sıcak yaklaşmıyordu. Böylelikle de devlet desteğinde uzun vadeli yatırımlara özellikle siyasal iradeye şiddetle ihtiyaç duyan Türk Havacılık Sanayii başarılı olamadı. Türkiye üzerinde hissettiği konjonktürel baskıya karşı koyabilecek durumda değildi ve bütün bu fabrikalar birer birer kapatıldı ve bu işle ilgilenen insanlar bir kenara çekildi. Oysa yaklaşık olarak aynı zamanda Polonya ile birlikte başlayan havacılık sanayii Polonya'da bugünlere ulaştı. Bugün Polonya

bir görev vermesi için, İcra Komitesi dediğimiz bizim Başbakanın başkanlığında Genel Kurmay Başkanı ve Millî Savunma Bakanı'ndan oluşan komiteye takdim ederiz. Fizibilite olup olmadığı söylenir. Hatta bunun fizibilite olmadığı da anlaşılır, bunun bir yatırım şeklinde gerçekleştirilmesi fizibilite değil şeklinde bir karar çıkar. Eğer fizibilite olduğu anlaşılırsa, o zaman İcra Komitesi bunu bir yatırım projesi olarak alır ve uygulamaya koyulur. Ondan sonra müsteşarlığa gider, müsteşarlık bu defa proje ile ilgili şartnameleri hazırlar. Bu Türkiye'den dünyada o sistemi üreten firmalara gönderilir. Firmalara belli bir süre verilir ve o süre sonunda firmalar bize tekliflerini verirler. Ve bu defa oldukça uzun süreli bir teklif değerlendirme faslı başlar. Teklifler değerlendirilir. Başlangıçta eğer çok firmadan teklif alınmışsa orada kısa bir liste hazırlanır ve firmaların en son durumu bir tabloya aktarılır ve proje olgunluğa gelince, kısa bir süre içerisindeki tercih yapmak üzere tekrar İcra Komitesi'ne gider. İcra Komitesi'ne hepsi bir bir anlatılır . İcra Komitesi de o günkü şartlar ve anlatılan bilgiler çerçevesinde o projenin hangi teklife en uygun olduğunu tespit ederek bir karara varır. Ondan sonra karar çerçevesinde firmayla müzakereler başlar ve kontrat yapılır. Kontrattan sonra da projenin uygulamasına başlanılır. Yeni karar bu prosedürden geçerek alınır. Burada bu prosedürü takip ederken herhangi bir güçlük söz konusu değildir. Belki problem olarak değil de üzerinde düşünülmesi gereken en önemli husus, birçok ihtiyaçtan sıralamada hangisinin biran önce karar aşamasına getirilip uygulamaya konulması hususunda bir sıkıntının olup olmadığıdır.

A.Ç.: *Bu soruyu sormaktaki gayem şuydu; malumunuz sözünü ettiğimiz bu olay iktisadi konumla da çok ilgili. Türkiye'nin iktisadi kalkınmasıyla yani sanayide kalkınması doğal bir hadise. MÜSİAD da bildiğiniz gibi sanayici ve işadamlarından oluşan bir kuruluş. Özellikle üyelerimizin içerisinde bulunan kişiler bu alana uzak kişiler ve yaklaşmak istiyorlar. O yüzden az önce bahsettiğiniz şey çok önemliydi bizim için. Yani bu olaya yaklaşmak, önce bilmekten geçiyor. Savunma sanayi sektörüyle ilgili komple tesis kurmak kolay bir iş değil. Bunu bilen arkadaşlar, mesela diyelim ki; savunma sanayii ile yakın alakalı başka bir teknoloji yani ona yakın bir teknoloji üretmeye başlayabilir. Kısacası bizim işadamlarımız da bu konuya yaklaşmak istiyorlar. Biz özellikle bu açıdan sormak istiyoruz. Yani hem üyelerimizi, sanayici ve işadamlarımızı bilgilendirmek ve prosedüre yaklaştırmak, hem de bu teşebbüste ne gibi zorluklarla karşılaşılır bunun hesabını yapmak. Bu hesabı yaparken yanlış bir girişimde bulunmamak.*

Y. B.: Bir noktayı daha hemen belirteyim. Savunma sanayinde sanayileşme birçok riski de beraberinde getiren bir olaydır. Bugün yerli olarak ürettiğimiz veya yaptığımızı söylediğimiz malları üretirken dikkat etmemiz gereken en önemli husus; ithal edeceğimiz veya ithal etmemiz gerekli malla aynı kalitede olması ve aynı fiyatta olması. Yoksa bugün birçok malı Türkiye'de yerli yapım olarak üretmek mümkün. Ama ithal ettiğimizin 1,5-2 misli fiyata yaparsak, yerli imal oluyor diye ne bir gururu, ne bir övüncü ortada kalır. Bu itibarla sanayileşmedeki bu ince ve hassas denge ortaya çıkmaktadır. Yerli yapacağınız malın "economies of state" dediğimiz; ne kadar yapılacağı ve kaç taneden sonra bu fizible olur, ekonomik olur bunun hesabının yapılması lazım. Yoksa terzide diktirdiğimiz bir elbiseyi, evde hanımınıza diktirirseniz, behemahal terzidekinin iki misli fiyatına çıkacaktır. İşte bu açmazlardan Türkiye'nin kaçması, dikkat

Avrupa küçük uçak pazarının hakimi durumuna geldi. Türkiye ise müttefiklerinin insafı ile hava savunması yapan bir ülke durumunda.

1980'li yıllarda "Kendi uçağını kendin yap!" kampanyalarına girişen Türkiye uzunca bir süre sonuç alamadığı bu girişimlerini TAI (Türkish Aircraftconditives) ve TEI (Türkish Engin Industries)'i kurarak; fakat milyarlarca dolar harcayarak ve bugün 200 civarında modern F16 Fighting Falcom uçağını Amerikalı'lar ile ortaklaşa üretmek suretiyle önemli bir gelişme kaydetti. F 16 figting falcom uçaklarının üretimini başarı ile gerçekleştiren TAI tesisleri bugün birçok bakımdan zor durumdadır. Zira 2000'li yıllara girilirken buradaki üretim bazı yöneticiler tarafından eleştirilmektedir. Buradaki üretimin çok az yerel katkı içerdiğini, üretilen uçakların satın alınması halinde daha ucuza gelebileceği ifade edilmektedir. Fakat bu noktada geçmişten bir hatırlatma yapmakta yarar görmekteyiz. Bir zamanlar yerli üretilen uçakların kendi hava kuvvetlerimize maliyetini eleştiren General Zeki Doğan'ın sözlerini hatırlamakta yarar var. "Amerikalılar bedava uçak verirken, harb uçaklarını hava kuvvetlerimize para ile aldığımı kime izah edeceğim." diyordu. Türkiye bugün de aynı tehlike ile karşı karşıyadır.

F 16 figting falcom muharip uçaklarını üreten 52 adet CASA CN 295 M orta nakliye uçağının detay montajını yapan HD 19 ticari yolcu uçağının dizayn ve tasarımını gerçekleştirmiş bulunan, ayrıca pilotsuz uçak I HAX I prototipini geliştirmiş hedef uçak üretmeyi planlayarak Türk Havacılık Sanayii 160 kadar F 16 figting falcom uçağı parçasının dünya çapında başarılı bir üreticisi durumundadır. Ayrıca helikopter kompozit 7 gövde parçaları üretmekte, yılda yaklaşık sadece 80 veya 100 milyon dolarlık bir yatırım ile entegre havacılık uzay sanayiine dönüşüm ve yeni projelere imza atmak için beklemektedir. Büyük bir hava kuvvetine sahip olan Türkiye envanterinde mevcut F 5 freedom fighter uçaklarının modernizasyonunu TAI'de yapabilecek ve kendi genel maksat helikopterlerinin de detay montajını bu tesislerde gerçekleştirebilecektir.

Fakat olması gereken uzun vadeli ve dikkatli devlet desteği ile mevcut tesisleri dünya çapında rekabet edebilecek entegre havacılık ve uzay sanayiine dönüştürmek ve buradan uzaya uydu fırlatmak idealini gerçekleştirmektir.

etmesi ve kaçınması gerekir.



Kriton'un teklifi geldiğinde ben altına olmayacak kadar iyi bir teklif demiştim. Kriton'un teklifi şöyle bir teklifti; elimizdeki uçağın yarısını alıyor, bir üçüncü ülkeye satıyor. Ondan aldığı karla bizim elimizdeki F5'leri bedava bana up-date ediyor. İngilizce bir tabir vardır, To be, to be true altına bunu yazdım.

A.Ç.: *Biraz önce üzerinde durdum; bu prosedürün işleyişi açısından son derece önemli açıklamalar, ancak bizim aradığımız bir başka yanı daha var. Bizim ziyadesiyle üzerinde durduğumuz şu, bu aynı zamanda bir kaide, bu kaideyi de dile getirmek istiyorum. Bilindiği üzere Türkiye geçmiş şartlarından kurtulmaya çalışan ve büyük olmaya aday bir ülke. Bunun içinde her türlü şart mevcut Türkiye'de. Bunların doğru değerlendirilmesiyle ilgili bir sıkıntı var. Bize göre Türkiye'nin bir de piyasa sıkıntısı var. O da demokrasisinin henüz genç olması, ayrıca bu genç demokrasinin zaman zaman inkitaya uğramak zorunda kalması. Ülkenin içeriden, dışarıdan bir takım tahriklerle sıkıntıya düşmesi ve bu sebeplerle Türkiye'de kurumların yeterince ihdas edilememiş olması, ihya edilememiş olması gibi bir handikapı var. Ordu 2000'li yıllarda savunma sanayinin kurulması ve geliştirilmesinde baş karar verici konumunda, ihtiyaçları belirliyor. Şimdi bu konumuyla ordu, öte yanda diğer konumuyla siyasal otorite bu konularda karar vermeye çalışıyor. Bunların arasında çok zor bir konumda siz duruyorsunuz. Bu bir güçlük, bir ikilik, bir sıkıntı yaratmıyor mu? Bunun koordinasyonun sağlanmasında, karar alma prosesini nasıl işlettiğinizi sormak istemiştim.*

Y. B.: Tabii bu değindiğiniz önemli bir nokta. Türk Silahlı Kuvvetleri, Türkiye'nin en güçlü kuruluşudur hatta kıta Avrupası'nın en güçlü ordusudur. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin dünya çapında bir büyüklüğü, şöhreti, herşeyden önemlisi geçmişi ve tarihi var. Şimdi burada Silahlı Kuvvetler bir silah sistemini isterken tabii ki; en iyisini tercih etmek durumundadır. Süs için, şeklen kullanılabilir bir elbiseyi ve bir binek otomobilini almıyor. Bu malzeme yurt savunmasında kullanılmayı gerektiren bir malzeme. Fonksiyon icra ettiği zaman en iyi fonksiyonu icra etmesi lazım. Aksi halde netice söylemeye dilim varmıyor, sıkıntılara sebebiyet verir. Bu bakımdan bir tarafta ordunun en iyisini alma arzusu yatıyor ve öbür tarafta işin içine yerli sanayini soktuğunuz anda da bunun kalitesinde herhangi bir zafiyet olur mu endişesi yatıyor. Bu endişe bugün hepimizde var. Çünkü kurduğunuz sanayi az önce de belirttiğim gibi sanayilerin en üst kremasını oluşturan bir şeydir. Yerli sanayimiz ne kadar kalkınır, güçlü ve ileri bir teknolojiye sahip olursa, bu endişe de o kadar çabuk ortadan kalkacaktır.

A.Ç.: *Savunma sanayimizin idame kabiliyetlerine katkıda bulunmak mı ya da bunun yanında belirli öneme haiz projeleri hayata geçirmek mi? Öncelikle projelerinizin neler olduğunu öğrenmek isterim. Üçüncü sorumu da hemen eklememe izin verin. Savunma sanayi için strateji üretme şansı nedir Türkiye'nin. Bu noktada bir faliyetiniz var mı?*

Y. B.: Şimdi tabii elimizde Türkiye'nin savunma sanayi projelerinin tespiti önce kuvvette başlıyor. Kuvvetin bir ihtiyaç bildirmesi lazım, Genel Kurmayın onayına sunuluyor, İcra Komitesi tarafından onaylanıyor. Ondan sonra ortada bir yerli üretim varsa savunma sanayi devreye giriyor. Şimdi burada önümüzde ele alacağımız yeni yerli sanayinin doğrudan içinde bulunduğu projelerimiz var. Bunların birincisi F5 modernizasyonu. 48 tane F5 uçağının gövdesi Eskişehir birinci bakım ünitesinde yapılacak. Bunlar F16'ları uçuracak pilotların eğitiminde kullanılması öngörülen uçaklardır. Bu uçaklar aynı F16 uçakları gibi modernize edilecektir. Gövde kısmı Eskişehir'de modernize edilecektir. Avionik dediğimiz elektronik cihazlarının da sistem entegrasyonunu TAI, Aselsan ve diğer yerli kuruluşlarımızla birlikte yapacağız. Bugün Türkiye'nin önemli bir eksiği sistem entegrasyonuna sahip değiliz. Bu eksiğimizin giderilmesinde çok önemli bir rol oynayacak F5 uçakları projesidir. Bunun haricinde üzerinde çalıştığımız ve son aşamaya gelen helikopterlerin ortak üretimidir. Bir de 30 tane helikopterin TAI tesislerinde ve diğer yerli savunma firmalarının hepsinin belli bir oranda katkısıyla üretimi sözkonusu. Hazır alacağımız 30 helikopteri belli bir yerli katkı oranıyla burada yapmayı düşünüyoruz. Tahmin ediyorum 1 ay içerisinde bu projeye başlayabileceğiz. Ondan sonra gene bu minval üzre yürüteceğimiz yerli sanayileşme modeli üzerinde birtakım projeler var ki; bize gelen projeler de hep bu sanayiye uygun projelerdir.

A.Ç.: *Efendim açıklamanız bana hemen iki soru sorma ihtiyacı daha duyurdu. Birincisi şu F5 modernizasyonuyla ilgili bir sistem entegrasyonuna gidildi dediniz. F5'ler zannediyorum, tekamül uçuş eğitimi uçağı olarak F16 pilotlarını hazırlamada kullanılacak. Şimdi F5'lerin modernizasyonuyla ilgili sistem entegrasyonunu beceren Türkiye'nin, F4 modernizasyonun İsrail'e vermesini nasıl karşılıyorsunuz? Bir diğer mesele de F4 modernizasyonu, 600-650 milyon $'lık bir projedir zannediyorum, F4'lerde aynı şey sözkonusu olamaz mıydı? Mikes'in, Aselsan'ın faaliyetleri, İsrail Aircraft Industries'in faaliyetlerinden daha mı geride ki buna gerek duyuldu?*

Y. B.: Bunlara cevap vermeden şu meseleyi açıklamama müsede edin. Şimdi F5 modernizasyonunda bakım gövde Eskişehir'de yapılacak, avioniklerin (elektronik cihazların) modernizasyonu yabancı teknolojiyle dışarıdan alınacak.

A.Ç.: *Özür dilerim bu noktaya birşey daha ilave etmek istiyorum. Bunun yabancı müteahiti Triton....*

Y. B.: Hayır şu anda değil.

A.Ç.: *Tritonla ilgili bir tartışma meydana gelmişti de hatırıma geliverdi.*

Y. B.: Triton'un teklifi geldiğinde ben altına olmayacak kadar iyi bir teklif demiştim. Triton'un teklifi şöyle bir teklifti; elimizdeki uçağın yarısını alıyor, bir üçüncü ülkeye satıyor. Ondan aldığı kârla bizim elimizdeki F5'leri bedava bana up-date ediyor. İngilizce bir tabir vardır, "To be, to be true" altına bunu yazdım. Bu bir yıl müzakere edildi. Zaten mümkün olan birşey değildi. Bugün uçak sanayinde en önemli iki husustan biri dizayn çizim kabiliyeti, öbürü de sistem entegrasyonudur. Bunlar sistemimizde mevcut değildir. Bu itibarla F5'lerin sistem entegrasyonu, ihaleye çıkaracağımız bir yaban-

cı teknolojiyle yapılmak durumundadır. Burada Aselsan, Mikes ve diğerleri bu yapım esnasında birşeyler öğrenecektir. Bu öğrenme payı yükseldikçe Türkiye'de sistem entegrasyonu belirli bir bilgi seviyesine ulaşacak, bir know-how elde edilecektir. Şimdi diğer konumuza gelince, F4 uçaklarının modernizasyonu tabi çok zor, sistem işi. Bunu dünyada bir tek ülke yapıyor. Bu da İsrail. Almanların yaptığı bir üretim de var ama, bunun seviyesi düşük, henüz uçuş aşamasına ulaşmamış. Dolayısıyla bir tek İsrail modeli var. Yani burada doktor ararken birçok doktor arasından bir doktor seçilmemiş. Sadece, bir doktor var, Türkiye de ona gitmiştir. Çünkü F4 dediğimiz Fantomdur. Fontomlar çok ciddi bir savaş uçağıdır. F16'yla kıyaslanamaz. Hakiki bir savaş uçağıdır. Bu itibar ile savunma bütçelerinin son derece kısıntıya uğradığı dönemde, dünya devletlerinin hiçbir yeni uçak aldığını görmüyoruz. Ne yapıyorlar? Elindekileri modernize ediyorlar yeni hale getiriyorlar. Ve bugün F4 ayarında bir uçağı almaya kalktığınızda bu 3-3,5 milyar $ para ödemeniz gerekiyor. Bunun yerine daha rasyonel, daha ekonomik olan modernizasyon seçilmiştir. Modernizasyonda İsrail'in seçilmesi de söylediğim sebeptendir.

A. Ç.: *Bu konuda birtakım tartışmalara da bir açıklık getirilmiş oldu. Bilindiği üzere önemli ihtiyaç var; helikopter tedarik etmemiz lazım, bu konuda da önemli gayretler var. Türkiye'nin envanterinde bulunan hücum helikopteri adeti çok az. Biz Amerika'dan AH1P ve AH 1 W Süper Kobra helikopterlerinden bir miktar almışız daha sonra, gerek Amerika'nın siyasal şartları nedeniyle, gerekse başka bir takım aksilikler nedeniyle ihtiyacımız karşılıyamıyoruz. Bu arada bir diğer iş daha yapmışız İsrail'le, Amerika'dan aldığımız AH1P tiplerini elektronik modernizasyona tabi tutacak şekilde zannediyorum 7-8 helikoptere gece görüş ve atış sistemleri takmışız. Böyle bir işbirliğimiz de var. Ancak Türkiye'nin hücum helikopteri ihtiyacı bunun çok üzerinde. Bu konudaki düşüncenizi öğrenmek isterim. Ve bir de buna bağlı olarak Türkiye genel maksatlı helikopterin ihtiyacı bakımından da çok büyük bir ihtiyaca sahip, daha önce de tercih yapmış Sikorsky'nin Black- Hawk'ını almış. Hatta bununla ilgili bir opsiyonunuz da vardı. Ortak üretimle ilgili. Ancak daha sonra ne oldu bilmiyoruz. Biz ihaleyi kazanan Skorsky firması yerine ihaleyi kaybeden firma ile ihaleye çıkılmaksızın ortak helikopter üretmeyi planlıyoruz. Bize bu durumu değerlendirir misiniz?*

Y. B.: Şimdi hücum helikopteri Türkiye'nin en öncelikli projelerinden biridir. Hücum helikopterinde takip edeceğimiz yol Silahlı Kuvvetlerimizin istediği üçüncü jenerasyon bir helikopterin seçimi ve bunun ileride Türkiye'de imali. Bize tevdi edilen görev budur. Şimdi bu görev nasıl çıkartılacak. Bu görev gerçekleşmesi için gerek Silahlı Kuvvetlerimizin çeşitli kademelerindeki teknik personelden ve gerekse bizim uzmanlarımızdan müteşekkil bir heyet kurulacaktır ki; bu hemen hemen tamamlanma aşamasındadır. Bunun arkasında Türk Silahlı Kuvvetleri'ni Güçlendirme Vakfı da var. Bu teknik kurul dünyadaki mevcut silahlı helikopterlerin hepsini en ince detayına kadar araştıracak. Bu çalışma öyle hemen bir iki ayda tamamlanacak bir çalışma değil. Bu çalışmanın tamamlanmasını müteakip heyetin varmış olduğu bu kararlar, İcra Komitemize götürülecek ve orada da Türkiye'de yerli üretilmesi öngörülen helikopterin kararı verilecek ve ondan sonra üretim faliyeti başlayacak. Tahmin ediyorum bu çalışmalar çerçevesinde tüm üretim 2000'li yıllarda gerçekleşecek.

A.Ç.: *Yani Türkiye'nin bütün helikopterini kendisi üretmek gibi bir gayreti oluyor. Bu gerçekten çok önemli. Aynı zamanda haber niteliği de taşıyor. Bir de genel maksatlı helikopter konusunda bilgilendirirseniz.*

Y. B.: Şimdi genel maksatlı helikopterimize gelelim. Türkiye çeşitli marka ve modellerde genel maksatlı helikopteri almış durumda. Ayrıca İcra Komitesi kararıyla 30 tane daha genel maksatlı helikopter alınmıştır. 20 tanesi arama-kurtarma helikopteri, 10 tanesi de Kara Kuvvetlerimizin ihtiyaç duyduğu genel maksatlı helikopterdir. Bu bir hazır alım niteliğindeki mubayaa değildir. Demin de bir nebze değinmiş olduğum gibi, bunun gövdesi TAI de yapılmaktadır. TAI ve Eurotoctor firmasının bir konsorsiyumu şeklinde olacak, hatta TAI firması bunun garantörü şeklinde olacak. Çünkü bunlar son derece sofistike olaylar. Üretimden sonra birçok teknik sıkıntılarla karşı karşıya kalıyorsunuz. Karşımızda her an başvurabileceğimiz bizim bir kuruluşumuzun olması için bir model kurulmuş bulunuyor. Üretilebilecek olan projenin yapabildiğimizin maksimumunu biz burada kendimiz yapacağız. Yapamadığımızı da bu Avrupa Konsorsiyumundan alacağız. Tabii bunun bir boyutu Avrupa Konsorsiyumu olması itibarı ile burada üretilecek bir takım parçaları Avrupaya satılması da bahis mevzu oluyor. Kriterlerin en önemli noktalarından birisi budur. Çünkü Almanya, Fransız ve İngiliz konsorsiyumudur. Bu fabrikada üçüncü ülkelere satılacak helikopterlerin belirli parçalarının TAI'de yapılması da bahis mevzuudur. Bu kriterler üzerine monte edilmiştir.

A. Ç.: *Bir önemli husus daha var. Türkiye'nin sanıyorum önümüzdeki yıllarda savunma sanayinde geldiği nokta itibarı ile dış satım arayışları sözkonusu olacak ki; bunların ilk işaretlerini de görüyoruz. Mesela zırhlı araç gayretleri, Mısır'a F16 satışımız... Tabi her konu bir diğeriyle bağlantılı ve genişleyip derinleşiyor. Ben değerli vaktinizi de almak istemiyorum. Bizim dış satım gayretlerimizle bağlantılı olarak sorayım. Bizim böyle bir şansımız var mı yok mu? Ya da henüz erken mi, böyle bir gayrete bu altyapıyı kurmadan mı giriştik? Bununla ilgili somut bir proje olması bakımından dile getiriyorum, bildiğimiz birşey var mesela; biz zannediyorum Alman tersaneleriyle birlikte, 209 sınıflı denizaltı yapıyoruz. Şimdi Malezya'nın da denizaltı alma isteği var. Türk tersanelerinde üretip, işçilik ve birtakım diğer avantajları değerlendirerek Malezya'ya satmak düşüncesi de var bilmem yanılıyor muyum. Bu noktada biz fonksiyonel olabilir miyiz, ya da bu noktada ülkenin gayretleri nelerdir?*

Y. B.: Biz bu konuda fonksiyonel olabiliriz. Şimdiye kadar belirli malları sattık da. Konuşmamın başında da bahsettiğim gibi dünya 90'dan bu tarafa silah satışında ciddi bir depresyon içerisinde, ve bütçeleri kısılmış. Normal bir piyasa düzeninde mal satamıyoruz. Hangi piyasaya mal satma arzusunu taşıyoruz? Biz savunma sanayini daha 10 yıl önce kurmuşuz. Yaptığı malzeme daha yeni. 10 yıl belki insan hayatında uzun bir süre ama bu endüstrilerde fazla uzun bir süre değil. Diğer yandan çok sıkıntılı bir pazar daralmasıyla da karşı karşıyayız. Ama bütün bu güçlüklere rağmen şimdiye kadar Malezya'ya HFSSB telsizleri satılmıştır. Arkasından Pakistan'a zırhlı araç sattık. Üçüncüsü son olarak Malezya'ya yaptığımız ziyarette

Kore'den almış oldukları 111 tane zırhlı aracın modernizasyonunu bize vereceklerini söylediler. Eğer herşey söylenilen şekilde gerçekleşirse, bu 111 aracın modernize ettikten sonra arkasından 200 tane daha satılması bahis mevzu. Hatta bu rakamın 700'e dahi çıkacağı söylendi. Malezya'ya zırhlı araç konusunda yaklaşık 4 senedir faaliyetlerimiz devam etmekte. Yeni başlamış bir iş değil inşaallah bu gerçekleşirse, Türk Savunma Sanayinin çok önemli bir başarısı addedilir. Bütün ürettiğimiz mamüllerin elverdiğince ihrac edilmesi için gerekli çabayı gösteriyoruz, göstermemiz de lazım. Ama söylediğim gibi daralan bir piyasada yeni bir üretici vasfı ile yeralmamız bizim başlıca handikapımızı oluşturmaktadır.

A. Ç.: *Savunma sanayi ile alakalı kullanılabilir silahların her çeşidi için müsteşarlığınızca olsun veya devlet olarak olsun bunların oluşturulmasıyla ilgili özel teşebbüse yönelik çalışmalar var mıdır? Yani bu şu açıdan önemli; bugün bizde bulunan birtakım sanayiler, aynı zamanda savunma sanayinin ara maddesi olan yedek parça veya ara bir geçişi sağlayabilecek malzemeleri de üretebilecekler. Bunların savunma sanayi ile alakalı olarak desteklenmesi veya projelendirilmesi düşüncesi var mı?*

Y. B.: Var tabii. Şu anda savunma sanayinde zaten dünyanın hiçbir ülkesi ürettiği bir mamülün tamamını kendi ülkesinde yapmaz. Böyle bir kaide yok. Bu en basit sanayi mamülünden, en gelişmiş sanayi mamülüne kadar böyledir. Ekonominin de bir gereğidir. Kaliteyi tutması şartıyla en ucuza nerede bulursanız oradan alırsınız. En basit örneği, Mercedesin 227 parçası ta Brezilya'ya kadar olmak üzere çeşitli ülkelere dağıtılmıştır. Yoksa Alman endüstrisi bunu yapamaz mı? Yapar ama o fiyata yapamaz. Hadise buradan kaynaklanıyor. Bu itibarla Türkiye herşeyi kendim yapacağım diye bir duruma da girmemelidir. Türkiye neyi ucuz ve o kalitede yapabilecekse onu yapmalıdır. Aksi halde A'dan Z'ye herşeyi yapamazsınız, çünkü yapılması gereken fiyattan yapamazsınız. Bugün birçok ülkedeki işçilik maliyetleriyle siz başedecek durumda değilsiniz. Enerji maliyetleriyle başedecek durumda değilsiniz. İşçiliğiniz pahalı, enerjiniz pahalı, hammaddeniz pahalıysa sizin o mamülü yapmanız, aynı şekilde bakımını da yapmanızın bir manası kalmaz. Bakım ve onarım aynı kalitede ve daha ucuzsa bizim imkanlarla yapılmalıdır. Değilse kim ucuz yapıyorsa o ülkeye yaptırılmalıdır. Bizim kurmuş olduğumuz fabrikalarımızda gerek zırhlı araç olsun, gerek Markoni, Topsan olsun bunlar birçok yerli parçalar ve donanımı alt sektörlerdeki sanayiciye dağıtmışlardır. 2000 küçük firma bunlara parça üretmektedir. Ama nihai mamülün bakım ve tamiri bu fabrikalarda ve bakım-ikmal merkezimizde yapılabilmektedir.

A. Ç.: *Ben şu açıdan sormuştum; özelleştirme biliyorsunuz artık yaygınlaştı. Karadeniz bölgesinde tüfek, tabanca gibi şeylerin üretimi başladı. Özel sektörde yapılan üretime bağlı olarak yedek parça ve bakım-onarım ünitelerinin geliştirilmesinde Türkiye'de bir gelişme olacak herhalde.*

Y. B.: Tabii zaten, Malezya, Singapur, Endonezya silah sanayinde ilerlemiş sektörlere sahiptir. Bunlar savunma sanayine de bakım-onarımdan başlamışlardır. Bizde böyle birşey olmamıştır. Biz tersten başlamışız. Ama bunların aşılacağı kanaatini taşıyorum.

A. Ç.: *Konu hakkında bize son olarak genel bir değerlendirmede bulunur musunuz?*

Y. B.: Tahmin ediyorum ki yaptığımız açıklamalarla, sorulan sorularla, verilen cevaplarla önemli bir meseleyi yeterince kamuoyuna duyurma imkanına sahip olduk. Daha fazla ekleyecek birşeyim şu anda yok. Bunun için size de teşekkür ederim. Tabii esas olan her spesifik proje hakkında projenin başlamasından, yürütülmesi ve sonuca erdirilmesine kadar kamuoyunun bilgilendirilmesi ve bilinçlendirilmesinin çok yararlı olacağı kanaatindeyim. Bunu değişik vesilelerle, projelerin çeşitli etaplarında yaparsak daha net, daha tatmin edici bilgilerin Türk kamuoyuna ulaşacağına inanıyorum ve teşekkür ediyorum.

Güç Unsurları, Stratejik Planlama ve Savunma Sanayii

Doç. Dr. Ahmet DAVUTOĞLU

1. Güç Profili ve Unsurları:

Bir ülkenin savunma sanayii o ülkenin güç profilinin hem sonucu hem de önemli bir parametresidir. Bir ülkenin uluslararası ilişkilerdeki göreceli ağırlığı ve gücü değişik şekillerde tanımlanabilir. Sabit verileri (SV) tarih (t), coğrafya (c) ve nüfus (n) olarak, potansiyel verileri (PV) ekonomik kapasite (e) teknolojik kapasite (tk) ve askeri kapasite (ak) olarak tanımlarsak, bir ülkenin gücünü şu formülle gösterebiliriz. G=(SV+PV)X(SPXSİ). Bu formülde SP stratejik planlamaya, Sİ siyasi iradeye tekabül etmektedir. SV=t+c+n ve PV=e+tk+ak olduğu için formülün açılımı G={(t+c+n)+(e+tk+a)} X(SPXSİ) şeklindedir.

Bu formül içindeki unsurları tek tek ele alırsak, sabit veriler ülkelerin kendi iradeleriyle kısa ve orta vadede mevcut parametreler içinde değiştirmelerinin mümkün olmadığı unsurlardır. Ancak, bu durum bahsi geçen unsurların ülkelerin güç profilindeki ağırlıklarının değişmez olduğu anlamına gelmemektedir. Aksine, değişen uluslararası konjonktür, bu sabit unsurların ülkelerin güç dengeleri içindeki özgül ağırlıklarının değişime uğramasına yol açar. Bu değişimi doğru bir zamanlama ile tutarlı bir yeniden değerlendirmeye tabii tutan ülkeler bu sabit unsurları dinamik bir dış politika yapımının destek zemini haline dönüştürürler. Mesela Türkiye'nin sabit bir verisi olan ve son yetmişbeş yıldır değişmemiş olan coğrafyasının soğuk savaş dönemindeki stratejik ağırlığı ile soğuk savaş sonrası dönemdeki stratejik ağırlığı önemli farklılıklar göstermektedir. Aynı şekilde Türkiye'nin sabit bir verisi olan Osmanlı tarih mirasının soğuk savaş dönemindeki ağırlığı soğuk savaş sonrası dönemde önemli bir değişim geçirmiş ve Türkiye'nin gerek Balkanlar'da gerekse Kafkaslar'da çok daha aktif bir dış politika yapımına yönelmesine yol açmıştır.

Bir ülkenin potansiyel verileri ise kısa ve orta vadede de değişebilir nitelikte olan ve ülkenin potansiyelinin kullanım kapasitesinin yansıması olan unsurlardır. Ekonomik kaynaklar, teknolojik altyapı ve askeri birikim ülkenin güç profilinde değişken unsurlar olarak yer alır. Bu değişken unsurların dış politika yapımında koordineli ve verimli bir şekilde devreye sokulmaması ülkenin uluslararası güçdengeleri içindeki ağırlığının artmasını sağlar.

Güç formülündeki sabit ve değişken unsurlar birbirlerini toplam olarak etkilerler. Yani tarihi, coğrafi ve demografik unsurların bir diğeri üzerindeki etkisi toplam güce yaptıkları etki ölçüsündedir. Bunun için formülde toplama işareti ile gösterilmişlerdir. Stratejik planlama ve siyasi irade ise bütün bu unsurları çarpan etkisi ile etkiler. Yani bir ülkenin sabit ve değişken unsurları ne ölçüde büyük avantajlar sağlarsa sağlasın, stratejik planlaması ya da siyasi iradesi yeterince güçlü ve tutarlı şekilde devreye giremeyen ülkelerin güç oluşturmaları imkansızdır. Hatta bazen menfi stratejik planlama ve siyasi iradenin oluştuğu durumlarda eksi çarpan dolayısıyla sabit ve değişken unsurların toplam güç üzerindeki etkileri negatif olarak gerçekleşir. Mesela, I. Dünya Savaşı'nda özellikle Kafkasya ve Filistin cephelerindeki stratejik planlama yetersizliğinin yol açtığı felaketlerin Osmanlı Devleti'nin güç profilini eksi çarpan etkisiyle büyük ölçüde dumura uğratmış olması bunun çarpıcı bir t imsalidir. Allahüekber dağlarında yetmiş bin askerin donarak ölmesi kötü bir stratejik planlamanın değişken bir unsur olan askeri birikimi çarpan etkisiyle zaafa uğratmasının en acı misallerinden biridir. Aynı bölgede



bir kaç sene sonra Kazım Karabekir tarafından gerçekleştirilen ve Kars ve Ardahan bölgesinin kurtarılması olarak kendini göstermektedir. Yetmiş milyonluk bir Türkiye'nin savunma ihtiyaçları ile üç milyonluk Arnavutluğun savunma ihtiyaçlarının aynı olması söz konusu değildir. Savunma sanayi stratejisi, bu nüfus faktörünün genel ekonomik kalkınma stratejisi ile tutarlı bir şekilde optimum bir tarzda kullanılması sonucunda ortaya konabilir.

Bu sabit verilerin çok yönlü etkisine rağmen savunma sanayi yapılanmasını doğrudan belirleyen ana unsurlar ekonomik, teknolojik ve askeri kapasiteden oluşan değişken verilerdir. Bir ülkenin tarihi, coğrafyası ve nüfus gücü ne ölçekli bir savunma sanayisi gerektirirse gerektirsin bunu gerçekleştirecek olan değişken veriler ulaşılan ekonomik gelişme düzeyi ve teknolojik kapasitedir. Ekonomik kalkınma stratejisini savunma ihtiyaçları ile uyumlu ve bütüncül bir tarzda gerçekleştiremeyen bir ülkenin savunma sanayiinde genel ekonomik dengelerden bağımsız bir şekilde önemli atılımlar yapabilmesi mümkün değildir. Bu tür ülkeler ancak ve ancak silah kaçakçılığının sağlayabildiği ölçekte silah üretimine ve sevkine uygun ülkeler konumuna sahip olabilirler.



Ekonomik kalkınma ile güvenlik parametrelerinin öncelikleri tartışmasının kıskacına saplanmış kalmış ülkelerin her iki alanda da ciddi ve tutarlı adımlar atabilmesi çok güçtür. Bu konuda en verimsiz uygulamalar yapan ülkeler de güvenlik parametresinin gerektirdiği harcamalar için ekonomik kalkınmayı ikinci plana ittikten sonra güvenlik için gerekli silah ve savunma sistemlerinde tam anlamıyla ithalata bağlı bir yapılanmaya giden ülkelerdir. Bu ülkeler bir taraftan kıt kaynaklarını ekonomik açıdan getirisi olmayan silah alımına yöneltirken diğer taraftan kendi başına ekonomik bir sektör olan savunma sanayiini ihmal etmenin cezasını genellikle dış ödemeler dengesizlikleri ve silah üretiminde bağımlılık gibi bir ülkenin ekonomik ve askeri geleceğini tehdit eden sonuçlar ile görmektedir. Bu konuda en verimli çalışan ülkeler de savunma sektörünü başlı başına bir ekonomik alan şeklinde değerlendirerek bu sektörü hem kendi savunma ihtiyacını karşılayacak hem de ürettiği silahlar ve savunma sistemleri ile ekonomik getiri sağlayacak şeklide planlama yapan ülkelerdir. Başta İslam ülkeleri olmak üzere üçüncü dünya ülkeleri bu tasnif içinde birinci kategoride yer alırken, gelişmiş ülkeler ikinci kategoride bulunmakta ve bu yolla yeni-sömürgeci yapılanmayı garanti altına almaktadırlar.

Savunma sanayii konusunda ekonomik kapasite ve kalkınma düzeyine paralel ikinci önemli unsur ise teknolojik kapasitedir. Askeri ihtiyaçlar ile ekonomik kalkınma ve teknolojik sıçrama arasında sanıldığından daha yakın bir ilişki söz konusudur. Ekonomik gelişmelere paralel olarak ortaya çıkan teknolojik sıçramalar askeri stratejiyi önemli ölçüde etkilemiş olmakla birlikte tersine bir süreç de söz konusudur. Bir çok önemli teknolojik buluş ve sıçrama ilk önce askeri ihtiyaçlar dolayısıyla geliştirilmiş ve bu anlamda savunma sanayii teknolojik gelişmenin motor gücünü oluşturmuştur. Amerikan iç savaşında kullanılan bir çok yeni teknolojik aygıtın daha sonra günlük ekonomik kullanım için üretime dönüştürüldüğü ve bu sahada katedilen mesafelerle de I. Dünya Savaşı'nda savaş teknolojisi açısından çok önemli değişiklikler yaşanmış olduğu unutulmamalıdır. Aynı şekilde özellikle uçak üretiminde II. Dünya Savaşı süresince sağlanan gelişmelerin daha sonra önemli teknolojik unsurlar olarak günlük hayata girmiş olduğu da bir gerçektir. Savunma sanayiine teknolojik katkıda bulunmaksızın sadece geçici güvenlik konjonktürlerinin zorlaması ile giren ülkeler üretim safhasındaki bağımlılıklarını kısa dönemli olarak aşsalar bile uzun dönemli teknolojik bağımlılıktan kurtulamamaktadırlar.

Bir ülkenin savunma stratejisi ve buna uygun sanayi yapılanması sabit verilerin gerektirdiği maksimum ideal düzey ile ekonomik, teknolojik ve askeri kapasite arasında optimum bir uyum sağlanması ile belirlenebilir ki, bu uyumu zaman içinde derinlemesine gerçekleştirecek olan unsurlar da siyasi irade ve stratejik planlama aktif faktörleridir. Dolayısıyla bu çok yönlü veriler arasındaki irtibatı sağlayan ana unsur, stratejik planlama ve bu planlamayı hem geliştirip hem de uygulayacak olan siyasi iradedir.

Bir ülkenin savunma stratejisi ve buna uygun sanayi yapılanması sabit verilerin gerektirdiği maksimum ideal düzey ile ekonomik, teknolojik ve askeri kapasite arasında optimum bir uyum sağlanması ile belirlenebilir ki, bu uyumu zaman içinde derinlemesine gerçekleştirecek olan unsurlar da siyasi irade ve stratejik planlama aktif faktörleridir. Dolayısıyla bu çok yönlü veriler arasındaki irtibatı sağlayan ana unsur, stratejik planlama ve bu planlamayı hem geliştirip hem de uygulayacak olan siyasi iradedir. Böyle bir siyasi irade ve stratejik planlama olmaksızın atılacak adımlar kısa dönemli parlamalar olarak kalır ve uzun dönemde bir ülkenin genel dengelerini yönlendirebilen bir dinamo haline dönüşemez. Uzun dönemli bir stratejik planlama içinde davranabilen ülkeler kalıcı birikimler sağlarken kısa dönemli konjunktürel tepkilerle davranan ülkeler sürekli bir strateji sapması yaşamaya mahkum olmaktadırlar. Bu strateji sapmaları zamanla ülkenin genel savunma yapılanmasını yok etmekte ve dış bağımlılığı beraberinde getirmektedir. Savunma konusunda dışa bağımlı olan bir ülkenin bağımsız ve

kalıcı bir siyasi irade oluşturması da mümkün değildir. Sağlayan doğu harekatı ise yenik düşmüş bir devletin son derece zayaflamış olan askeri birikim unsurunun doğru ve tutarlı bir stratejik planlama ile nasıl normal güç profilinin üzerinde bir performans göstermiş olduğunun güzel bir misalidir.

Ayni şekilde II. Abdülhamid dönemindeki siyasi irade oluşumunun sağladığı diplomatik araçların ülkenin tarihi ve coğrafi sabit verilerini artı çarpan etkisiyle etkileyerek bölünmeyi engellemiş olduğu da aşikardır. Buna mukabil siyasi irade bunalımın yaşandığı II. Meşrutiyet dönemindeki dalgalanmaların aynı sabit ve potansiyel verileri nasıl eksi çarpan etkisiyle etkileyerek tarihin en uzun dönemli devletinin sonunu getirmiş olduğu da bir gerçektir.

Weimar Cumhuriyeti ile Hitler dönemi Almanya'sı arasındaki güç farklılaşması da ayni sabit ve değişken unsurların stratejik planlama ve siyasi irade ile nasıl farklı bir güç profiline yol açabileceklerinin diğer çarpıcı bir misalidir. Bunu bölgemizden bir misalle de örnekleyebiliriz. Suudi Arabistan'ın güç profilindeki en önemli unsuru olan petrol merkezli ekonomik potansiyel değişkenin Faysal dönemindeki siyasi irade oluşumu ile nasıl önemli bir güç unsuru haline gelmişken daha sonraki dönemlerde siyasi irade yetersizliği dolayısıyla nasıl bir yıpranma yaşamış olduğu da bir gerçektir.

Özetle, bir ülkenin güç profilindeki ağırlığı, sabit ve değişken verilerinin stratejik planlama ve siyasi irade çarpanları ile belirlenmesi sonucu ortaya çıkar. İyi bir stratejik planlama ve siyasi irade oluşumu sabit ve değişken unsurları zayıf bir ülkeye kendi potansiyelinin üzerinde bir güç oluşumu sağlarken, tutarsız bir stratejik planlama ve zayıf bir siyasi irade potansiyeli güçlü bir ülkenin kendi ölçeğinden daha düşük seviyelerde bir güç profiline sahip olmasına yol açabilir.

Bir ülkenin güç profilindeki ağırlığı, sabit ve değişken verilerinin stratejik planlama ve siyasi irade çarpanları ile belirlenmesi sonucu ortaya çıkar. İyi bir stratejik planlama ve siyasi irade oluşumu sabit ve değişken unsurları zayıf bir ülkeye kendi potansiyelinin üzerinde bir güç oluşumu sağlarken, tutarsız bir stratejik planlama ve zayıf bir siyasi irade potansiyeli güçlü bir ülkenin kendi ölçeğinden daha düşük seviyelerde bir güç profiline sahip olmasına yol açabilir.

2. Savunma Sanayii ve Güç Profili:

Bir ülkenin savunma sanayii temelde değişken verilerin ürünü olmakla birlikte yukarıda geliştirmeye çalıştığımız güç formülünün bütün unsurlarının etkileşim alanında ortaya çıkar. Sabit veriler açısından ele aldığımızda bir ülkenin tarihi, dış politikasındaki genel ağırlığı nisbetinde savunma sanayiinin gelişme seyrini ve yönünü de doğrudan belirler. Almanya'nın Şarlman'ın Kutsal Roma Germen İmparatorluğu'ndan bu yana kıta Avrupa'sının kuzeyden merkeze doğru gelişen ekseni ile bu eksenin doğu Avrupa steplerindeki hinterlandının gerektirdiği kara ağırlıklı savunma yapılanması, tarihi verilerin savunma yapılanmasını ne şekilde etkilemiş olduğunun güzel bir mirasıdır. Aynı şekilde kıtasal nitelikli Avrupa ve global nitelikli dünya politikalarını Avrasya kıtasını çevreleyen denizler üzerindeki denetim yoluyla kurma geleneğine sahip olan İngiltere'nin deniz ağırlıklı bir savunma yapılanmasına gitmesi de tarihi verinin strateji ve savunma üzerindeki ağırlığını ortaya koymaktadır.

Tarih, güç formülündeki sabit bir veri olarak ülkelerin savunma yapılanmalarına doğrudan etkide bulunmaktadır. Bu açıdan Osmanlı bakiyesi olan Türkiye'nin ya da hala imparatorluk yapısını değişik formları içinde sürdürme çabası gösteren Rusya'nın, böylesi bir mirasın yükümlülüklerini devralmayan bir Romanya'dan ya da tarihi sınırları çok az oynamış olan Danimarka'dan çok daha farklı bir savunma stratejisine yönelme zorunluluğu vardır.

Sabit veriler içinde yer alan coğrafya da savunma yapılanmasına ve sanayi oluşumuna doğrudan etkide bulunmaktadır. Mesela, hiç bir deniz bağlantısı olmayan ve kara nitelikleri ağır basan Avusturya gibi bir ülkenin deniz stratejisi geliştirmesi de, bu stratejinin gereği olan donanma güçüne sahip olması da söz konusu değildir. Ancak ve ancak Tuna dolayısıyla su geçiş yolları üzerinde işleyebilecek bir mekanizma geliştirebilir. Buna karşılık binlerce adadan oluşan Endonezya'nın da deniz filosunu ihmal ederek kara ağırlıklı bir savunma stratejisi ile varlığını sürdürmesi imkansızdır. Dünya üzerindeki hegemonik hakimiyetini Afroavrasya anakıtası ile uzak deniz mesafesine sahip Amerika kıtasından yürütmek zorunluluğu da ABD'ni deniz, kara ve hava stratejilerinin ortak kullanımına dayalı özel askeri stratejiler oluşturmaya yöneltmiştir. Seri nakliye ve lojistik destek imkanına sahip deniz filosunun oluşturulması ve uçak gemilerinin taşıdığı öncelik ABD'nin bu özel coğrafi konumunun dikte ettirdiği bir husustur.

Kısa dönemde hemen değişmeyen sabit unsurlar arasında yer alan nüfus da savunma yapılanmasını ve sanayi oluşumunu etkileyen faktörler arasındadır. Bu hem savunma sanayiinin üretim safhası, hem de üretilen silahların kullanım alanları ile ilgili.

Uzun dönemli ve kalıcı unsurlara dayanan Amerikan, Alman ve Rus stratejilerini bu ülkelerin savunma sanayii yapılanmasını sabit ve değişken verilerle ne ölçüde sıkı bir şekilde irtibatlandırmış oldukları aşikardır. ABD'nin kıta-ötesi stratejilerinin dayandığı temel ilkeleri hala deniz jeopolitikçisi Mahan'ın bu asrın başında formüle ettiği ana esaslara dayanmaktadır. Bu stratejik süreklilik ve oturmuş siyasi otorite ABD'ni, güç profilinin sabit ve değişken unsurlarının verimli kullanımıyla bir hegemonik dünya gücü haline getiren temel unsurdur. Buna karşılık kendi aralarındaki rekabetler yüzünden büyük silah alımlarına girişen petrol zengini Ortadoğu ülkelerinin stratejik planlama ve kalıcı siyasi iradeden yoksun savunma politikaları bu ülkeleri silah karşılığı petrol geliri pompalanan bağımlı istasyon ülkeleri haline getirmiş bulunmaktadır.

3. Türkiye'nin güç profili ve savunma yapılanması:

Son yıllarda sık sık Türkiye'nin uluslararası ilişkilerdeki gerçek güç potansiyelinin ne olduğu ve bu güç potansiyelinin diplomatik açıdan ne ölçüde kullanılabilir nitelikte olduğu ile ilgili çelişkili yorumlara şahit olmaktayız. Bu noktada iki uç arasında sıkışıp kalınmaktadır. kimi zaman statik ve konjunktürel bir değerlendirme ile Türkiye'nin ulaşabileceği güç potansiyelini olabileceğinden daha düşük düzeyde göstererek Türkiye dışında oluşmuş bulunan güç merzezlerine endeksli politikaları meşru göstermeye çalışırken, kimi

zaman da Türkiye'nin sabit ve değişken potansiyellerini yeni uluslararası konjunktüre göre dinamik bir şekilde yeniden yorumlamadan ani ve ciddi bir güç patlaması yapabileceği konusunda çok fazla iyimser tahminlerde bulunulmaktadır.

Yukarda verdiğimiz güç formülü açısından ele aldığımız zaman Türkiye'nin kendini diğer ülkelerden ayıran önemli unsurları gözönünde bulunduran bir savunma yapılanması göstermesi gerektiği açıktır. Bu savunma yaypılanmasındaki tarihi faktörler, Türkiye'yi cari uluslararası sınırların konjonktürel etkisinin ötesinde bir savunma stratejisi geliştirme zorunluluğu ile karşı karşıya bırakmaktadır. Osmanlı Devleti'nin tarihi ve jeopolitik zemininde doğmuş bulunan ve o mirası devralan Türkiye'nin savunmasını sadece sahip olduğu sınırlar içinde düşünmesi ve planlaması imkansızdır.

Bu tarihi miras, Türkiye'nin kendi sınırları ötesinde de her an müdahil olması gereken de facto durumlar doğurabilir. Son Bosna bunalımı bunun en canlı misalidir. Balkanlar politikasını soğuk savaş parametrelerinin getirdiği çitf kutuplu yapı etrafında NATO çerçevesinde oluşturan Türkiye, doğrudan sınır komşusu olduğu Bulgaristan ile olan ilişkilerini bloklararası çelişkiler açısından, Yunanistan ile olan ilişkilerini de blok-içi tehdit açısından değerlendirmiş ve hava kuvvetlerinin yapılanmasını buna göre geliştirmiştir. Bunun için de bir gün Yugoslavya'nın dağılması ile birliket Drava-Sava jeopolitik eksenli Bosna bunalımına ve Morava-Vardar jeopolitik eksenli Kosova-Makedonya bunalımına müdahil olabileceği ihtimali üzerine bir savunma yapılanması planlamamıştır. Bu nedenle de bu bunalım ortaya çıktığı zaman Türkiye'nin elinde bulunan uçakların Bosna semaların vardıktan sonra ancak bir kaç dakika o bölgede kalabilecek kapasitede oldukları ortaya çıkmış ve havada nakliye yapabilecek uçakların alımına yönelinmiştir. Buradan gerekil dersleri çıkarmamız halinde Türkiye'nin savunma stratejisini de savunma sanayiini de sahip olduğu tarihi mirasın yüklediği sorumluluklar gözönünde bulundurarak oluşturma zorunluluğunu görmemiz gerekir.

Türkiye'nin coğrafyası da savunma sanayi yapılanmasını doğrudan etkileyebilecek önemli unsurlar barındırmaktadır. Üç taraflı denizlerle çevrili bir yarımada olmakla birlikte derinlemesine bir kara unsuru üzerine oturan Türkiye coğrafyası, bir çok ülkenin aksine kara, deniz ve hava savunma stratejilerinin ortak ve tutarlı bir şekilde geliştirilmesi ile ayakta kalabilir. Bu coğrafi konum da savunma sanayii ihtiyaçlarını ortak kesişim alanında belirler. 1964 ve 1967 Kıbrıs bunalımlarında ortaya çıkan amfibik harekat ihtiyacı için gerekil donanma altyapısına sahip olunmamasının doğurduğu dış politika opsiyon daralması bunun en çarpıcı misalini oluşturmuştur. Bu askeri yetersizlik ve Johnson mektubu, Türkiye'yi 1974 çıkarmasını yapacak deniz gücü oluşturmaya sevketmiştir. Bu coğrafi faktörün en çarpıcı yansıması Türkiye'nin Ege politikasında kendini göstermektedir. Ege'deki irili ufaklı üçbin civarındaki ada ve adacıklardan sadece üçünü elinde bulunduran Türkiye böylesi bir coğrafyanın gerektirdiği deniz gücünü oluşturma zarureti ile karşı karşıyadır.

Nüfusu hızla artarak asrın başlarındaki onbeş milyonluk potansiyelden asrın sonunda yetmiş milyonluk bir nüfus potansiyeline ulaşan ve önümüzdeki otuz-kırk sene içinde bu nüfusu katlayabileceği düşünülen Türkiye'nin bu önemli veriyi değerlendirebilmek için ekonomik kapasite ile savunma ihtiyaçları, sistemleri ve yapılanması arasında kalıcı ve tutarlı bir bağlantı kurmak zorundadır. İyi değerlendirildiğinde ve sağlam bir eğitimle techiz edildiğinde ülkenin en büyük motor gücü olabilecek olan nüfus faktörü gerekli planlamanın ve hazırlığın yapılmadığı durumlarda ciddi bir istikrarsızlık kaynağı da olabilir. Türkiye gibi büyük nüfus potan-



siyeli ile dünyanın en istikrarsız bölgesinin jeopolitik kavşak noktasında bulunan bir ülkenin konjunktürel tedbirlerle ayakta kalabilmesi çok güçtür.

Türkiye'nin güç profilindeki sabit verilerin sağladığı olağanüstü imkanlar aynı zamanda savunma yapılanması açısından önemli riskler barındıran unsurlardır. Bu riski asgariye indererek imkanların oluşturduğu potansiyeli harekete geçirebilmek tarih, coğrafya ve nüfusdan oluşan sabit verileri, tarım, sanayi yapılanması, ulaşım, doğal kaynaklar gibi ekonomik kapasite unsurları ile teknolojik kapasiteyi buluşturan bir stratejik planlama ile mümkündür.

Bu noktada ekonomik kalkınma stratejisi ile savunma stratejisi arasındaki irtibat kalıcı üst stratejik unsurların ürünü olmak zorundadır. Türkiye şu ana kadar bunu yapmamış olmanın sıkıntısını çekmektedir. Seksenli yıllara kadar ithal ikamesine dayalı kalkınma stratejisini benimseyen Türkiye bu strateji ile uyumlu bir savunma sanayii stratejisi geliştirememiştir. böyle bir irtibat kurulamamış olması dolayısıyla Kıbrıs konusunda büyük sıkıntılar yaşayan Türkiye'nin bu tecrübeler ışığında Aselsan benzeri teşebbüslere girmiş olması da edilgen ve tepkici stratejik yapılanmanın bir göstergesidir. Yine de bu zorunluluklar, ekonomik ve teknolojik kapasite ile savunma yapılanması arasındaki yakın ilişkinin farkedilmiş olması açısından önemli katkılarda bulunmuşlardır.

Seksenli yıllardan sonra ihracata yönelik kalkınma stratejisinin benimsendiği dönemlerde de savunma sektörünün ihracat potansiyeli yeterince değerlendirilememiş ve sektördeki teknolojik atılım istenilen ölçülerde gerçekleştirilememiştir. Son yıllarda denizaltı gibi bazı ürünlerde Uzakdoğu pazarına girme çabaları bu eksikliğin geç de olsa farkedilmiş olduğunu göstermektedir. F-16 ların montaj bazında üretimine geçilmesi önemli bir adım olarak değerlendirilebilirse de, gerçek ve kalıcı başarı yerli teknolojik katkının artırılabildiği ölçüde gerçekleşecektir. Bu uçakların modernizasyonu için hala dış desteğe ihtiyaç hisseden Türkiye'nin ithalat yoluyla elde ettiği uçak stokunun modernizasyonu için de sabit ve değişken güç verileri açısından kendisinden çok geride olan İsrail'e ihtiyaç hissetmesi içinde bulunduğumuz açmazın önemli bir göstergesidir.

Türkiye soğuk savaş sonrası dönemle ilgili hala kendi içinde tutarlı bir staretjik planlama geliştirememiştir. Savunma sanayiini de kapsayacak şekilde yeni bir stratejik planlama yapılmaksızın gittikçe artan bölgesel ve global nitelikli bunalımların getirdiği meydan okumalara hazırlıklı olabilmek mümkün değildir. Bugün güç unsurları ile stratejik planlama arasındaki koordinasyon konusunda yapılan en ciddi hata sabit güç unsurlarının dinamik yorumlamasında atıl ve geç kalınmasıdır. Dış politik ayapımında önemli sapmalara yol açan statik yorumlamalar ve gecikme de aslında sabit ve değişken unsurların koordineli bir şekilde uzun dönemli bir stratejik bütünlük içinde ele alınmamış olmasının bir sonucudur. Bu da bizi stratejik planlama ve siyasi irade yetersizliği problemleriyle karşı karşıya bırakmaktadır. Toplumun siyasi, ekonomik ve zihni birikimini harmanlayan yeni bir stratejik planlama yapılması ve savunma sanayiinin bu çerçeve içinde, sabit güç unsurlarını dinamik bir yoruma tabi tutacak ve değişken güç potansiyellerini harekete geçirecek şekilde yeniden yorumlanması temel hareket noktası olmalıdır.

TAI Genel Müdür Yardımcısı Dr. Birol ALTAN:

"Hedefimiz Sistemi Geliştirme ve Tasarım"



Aydın Çetiner: *TAİ (Türk Havacılık ve Uzay Sanayii) bugüne kadar birtakım programları gerçekleştirmiş. Dünden bugüne bir değerlendirmeyle başlasak.*

Birol Altan: Evet, TAI (Türk Havacılık ve Uzay Sanayii) kısa sürede ciddi birtakım programları icra etmiş. Bu programlar bakarsanız bir ihtiyaçtan ortaya çıktığını görürsünüz. Bilindiği üzere Türkiye'nin havacılık sektörüne bu son girişinin vesilesi F16 savaş uçağı programıdır. Hava Kuvvetleri'nin savaş uçağı ihtiyacı vesile addedilerek, hem bunu temin edelim, hem de bunların kısmi imalatını Türkiye'de yaparak modern havacılık sektörüne adım atalım, bu sektörün inceliklerini öğrenelim, 8-10 sene içinde de edindiğimiz tecrübeyle birkaç adım ileriye gitme şansımız olsun diye düşünülmüş. Şu anda elimizde "**asset**" olarak ne vardır? "**Asset**" derken tesisat yani imalat tesisi, teçhizat bunun içindeki personel ve personelin edindiği tecrübeleri değerlendirmek gerekir. Zannedersem bu üç kategoride de Türkiye, emsali ülkelerle mukayese edilirse ki (Misalen son dönemde Endonezya bu katagoride basında geniş bir yer aldı.), imalat metodolojisi, imalata yönelik tecrübe, dünya standartlarına uyum, bu standartların mahiyetinin tahlili, anlaşılması ve keza akabinde de uyum için neler gerekli olduğuna dair prosedürlerin tespiti ve takibi konularında hemen hemen dünya standardını yakalamışız gibi gözüküyor. Yönetim sistemleri konusunda bizim şu anda bu müessesede kaim organizasyonumuz yine Türkiye averajının üzerinde, keza gene Avrupa normlarının içinde. Yani havacılık sektöründeki imalat yapan müesseselerle karşılaştırırsanız bu sektörde metal işlemeye yönelik hemen tüm prosesler bizde var. Kompozit tesisimiz nispeten yeni, ancak proses yönetimine henüz hakim değiliz. Kendimizin geliştirdiği prosesler yok. Ama imalat meselelerine hakim olmaya başladık. Kaldı ki kompleks imalat yapıyoruz. Bizim, yani topyekün savunma sanayiinin zaafı zaman içinde yeterince ele alınmamış. Neden ele alınmadığına temas edeceğim. Önemli meselelerden biri ; tasarım ve geliştirme. Yani sıfırdan başlayarak bir platformu, sistemi sizin kendinizin tasarlaması ve bilahare bunu üretime götürmesi.

> "Kendimizin geliştirdiği prosesler yok. Ama imalat meselelerine kısmen hakim olmaya başladık. Kaldı ki kompleks imalat yapıyoruz. Bizim zaafımız zaman içinde yeterince ele alınmamış."

A.Ç.: *Önce görev prototipi çiziliyor. Buna uygun bir ürün oluşturulması isteniyor değil mi?*

B.A.: Gayet tabii. İsterseniz buranın alanınhdan örnek verelim; Şimdi ilaçlama uçağı derseniz, başka birşey yüksek irtifadan gözetleme dediğinizde başka bir şey, uzun menzil bombardıman uçağı dediğimizde de başka birşey ortaya çıkar. Demek ki misyonun belirlenmesi lazım.

Bu misyonu icra edebilecek olan platformun özelliklerinin mukavemet açısından, manevra açısından, endam açısından, hız açısından ne olması gerektiğini tespit ediyorsunuz. Ondan sonra da iç dizaynına giriyorsunuz. Hangi malzemeyi seçeceksiniz? Hangi ağırlıkta olacak? Her iç parçanın detayı ne olacak? Ne kadar **stresse** dayanacak? Kaç sene dayanacak? Kontrolleri nasıl olacak? Binlerce şey var.. Şimdi deminki meselemize dönelim. **"Sistemi geliştirme"** (system integration) ve tasarım konusunda yeterli adımları

atamamışız. Son iki üç senedir bu meseleye daha kuvvetle eğildik ve fırsatınız olursa gezer bakarsınız, bir insansız hava aracı, -bir prototiptir, basittir, islah edilmesi lazım, geliştirilmesi lazım, ama uçmuştur, uçuş testlerini yapmışızdır- bir hedef uçağı, fevkalade önemli bir elektronik uçuş kontrol sistemi, bir de tek kişilik ve iki kişiliğini de yapmaya başladığımız bir sınırlı teşhis gözetleme uçağı geliştiriyoruz. Uçak çok ucuz, basit, hemen hemen her yere inip kalkabilen bir uçak. Bunu daha askeri cenaha göstermedik, biliyorlar tabiki mevcudiyetini. Bu prototip olarak yapılıyor. Bir de ön tasarımını yaptığımız sadece bir detay tasarıma girelim diye yaptığımız bir küçük yolcu ve kargo uçağı projemiz var. Bütün bunların tümüne alınmış olan destek sadece 1 milyon $ civarındadır. Bu 1 milyon $, havacılık ve uzay sektöründe ciddi bir geliştirme için sözü edilecek bir rakam değildir. Yani TAI'nin şimdiye kadar bazı çevrelerce spekülasyon konusu yapılarak, itham edildiği, kendi tasarımını daha geliştirmedi denildiği alanlarda bizim kendi gayretlerimizle yaptığımız birşeyler var. Buna mukabil bu konulara destek vermesi gereken organizasyonların yeterli mali destekleri yok. Yani şu ana kadar çok asgari seviyede. Sanayi ve Ticaret Bakanlığından, Maliye Bakanlığından -fevkalade müzahir olmuşlardır-çok cüzi bir miktar da TÜBİTAK'ın geliştirme teşvik kaynaklarından temin ettik. Ama bu sektörde mevcudiyeti olan ülkelere baktığınız vakit, bilinen malum ülkelerin dışında Endonezya, Malezya, Kore (büyüklerden bahsetmiyorum). Bu iş öyle, "özel sektör rekabet etsin" gibi hurafeyle olmamakta. **Dünyanın hiçbir ülkesinde savunma sanayii özel sektörün şartlarına bırakılmamıştır.** Öyle gibi gözükse bile devletin fevkalade kolladığı, kritik addedildiği için belirli bir seviyede kabiliyetlerini muhafaza etmesi için sürekli teşvik ettiği bir sektördür. Malumunuz, artık taktik olarak hava vasıtalarının önemi ortada; ama ben bir adım daha öteye gideceğim. Dünya da yapılan analizler, tetkikler şuna işaret ediyor, birkaç süper kritik sektör var. Havacılık ve uzay sektörü, bioteknoloji, elektronik, yazılım gibi.

Bu işin analizini yapanlar diyorlar ki; bu sektörlerde söyleyecek bir sözü olmayanlar bundan sonra ortalıkta dolaşmasın! Gerçekten bu sektörler bazında kabiliyeti olmayan, hiç olmazsa etrafın ne yaptığını anlamaktan aciz kalmaya devam eden ülkelerin birinci ligde oynama gibi bir şansları olamaz. O itibarla, Türkiye'nin gerek mazisi, gerek ileriye yönelik planları, halkının içindeki menkul hissiyatı, "Biz büyük ülkeyiz, büyük işler yapmalıyız, bir grubun lideri olmalıyız, hiç olmazsa bölgemizde bir güç olmalıyız" sözleri hamasi değil. Fakat Adriyatikten Çin Seddine imparatorluğun yeniden diriltilmesi, şu an bir ütopya. Türkiye'nin bulunduğu bölgede sözü dinlenilen, müessiriyeti çok ciddi şekilde telakki edilen bir ülke konumunu muhafaza ve geliştirmek lazım. Bunun arkasında tabii, siyasi, iktisadi, çeşitli daha başka parametrelerin de müsbet bir şekilde gelişmesi lazım. Bu parametrelerden bir tanesi de savunma sanayi, savunma teknolojisi. Tabi bunun için de genel sanayide asgari bir kabiliyete sahip olmak gerekir. Bu itibarla, havacılık sektöründe de mütevazi, temel bazı know-how'lara, kabiliyetlere Türkiye'nin muhakkak sahip olması gerekir. Artık kendi içinde yapabilmelidir. Kendi savaş uçaklarının gerekiyorsa rol değişimini yapabilmelidir. Kendi savaş uçaklarına kendi arzu ettiği bir takım alt sistemleri, arzu ettiği silah sistemlerini adapte edebilmelidir. Eğitim vs. gibi işlerde kullanacağı uçakları yapmayı düşünmelidir. Temel seyrüsefer sistemlerine dair bilgisi olması gerekir. Temel seyrüsefer, **navigasyon** ve güdüm kontrol yazılımlarının hiç olmazsa ana esaslarını bilmelidir, kendisi yapabilmelidir. Keza bu unsurlar arasındaki kominikasyon, yukarıdan aşağıya müteveccih "link"leri kendisi tasarımlayabilmelidir. Bu platformlara koyacağı gene mütevazi temel **sensörleri**, keşif gözetleme sistemlerini kendisi organize edebilmelidir. Yeniden koordine edebilmelidir. **Multisensör** sistemlerine hakim olabilmelidir.



"Bu işin analizini yapanlar diyorlar ki; bazı teknolojik sektörlerde söyleyecek bir sözü olmayanlar bundan sonra ortalıkta dolaşmasın! Gerçekten, bu sektörler bazında kabiliyeti olmayan, hiç olmazsa etrafın ne yaptığını anlamaktan aciz kalmaya devam eden ülkelerin birinci ligde oynama gibi bir şansları olamaz."

Bunları yapması gerekli Türkiye'nin. İki milyonluk İsrail bunları yapıyorsa bizim yapamamamızın bence vizyon eksikliğinden başka hiçbir sebebi yoktur. Bilginin değeri bizde pek takdir edilmiyor ve teknoloji transferi mefhumu yanlış yorumlanıyor. Mecburen bütün gece ayakta kalmak zorundaysanız, uyuyamıyorsanız güvenlik meselesinden dolayı, bazı şeyleri keşfedeceksiniz başka çareniz yok. İsrail'de, malüm meselelerinden dolayı güvenliği büyük öncelikle müteala etmek zorunda kalan bir memleket. Filistin de, Mısır da belki öyle, ama onlar yapmamış. Şimdi burası daha küçük olduğu için bu mecburiyeti hissetmişler. Bütün bu söylediğimiz alanlarda faaliyet başlatmışlar. İki tane uçak yapmaya teşebbüs ettiler 43 ve Levi Savaş uçakları, bunlardan prototip yaptılar. Bu uçakların seri üretimine girmediler. Bu uçaklara 2,5-3 milyar $ para harcadılar. Bunu böyle yaptılar, ama üretimine girilmedi. Şimdi, devletin bir kurumuna 2 milyar $ vermişler sonunda da birşey çıkmamış. 3 milyar $ vermişler birşey çıkmamış. Bir tane bir uçak çıkmış hani tartsanız 1500 kilo, boyunu ölçseniz 6 metre. 3 milyar$ nereye gitti? Adamın derisini yüzerler! Doğduğuna pişman ederler! İşte yanlışımız burada. Bu adamlar onu yaparken yüzlerce mühendisi, teknik adamı, teknolojinin en üst prosedürlerine, proseslerine metodolojilerine, matematiksel analize -daha aklınıza gelebilecek- sensörlere, elektroniğe aşina kıldılar. Tecrübe edindiler. Onu belki uçuramadılar ama bunun arkasından bu alt sistemlerin bir çoğuna hakim oldular. Bugün radarlarını da yapıyorlar, elektrooptiklerini de yapıyorlar, en mükemmel insansız araçları da yapıyorlar. Hatta biliyorsunuz, bizim ihtiyaçlarımız olan bir sürü projeye teklif verebilecek kabiliyette olduklarını hissederek, bizim bazı ihtiyaçlarımıza teklif veriyorlar. Fevkalade güzel sistemleri var, onu da kabul etmek lazım.

A.Ç.: *Bir de zaten gerçekleştirmekte oldukları bazı satışlar da var.* ***Division****'ın Amerikan ordusuna 21 milyon $ lık ihracatı var. Onun dışında bizim F4 modernizasyonu projemize çok rahat teklif verdiler. Neredeyse tek alternatif olarak ortaya çıktılar ve o projeyi de aldılar. Ben izin verirseniz bu noktadan konuyu sizin baştan işaret ettiğiniz hususlara döndürerek sürdürmek istiyorum. AR-GE payı neredeyse binde birlerde, binde ikilerde gezer bir ülkeyiz. Bu bizim*

maalesef çok önemli bir sıkıntımız. Biz bu sıkıntıyı şu anda hissetmiyoruz. Ezildikçe hissedeceğiz. Sizin işaret ettiğiniz hususlarsa bunların çaresi gibi görünüyor. Bu noktada bir müddet daha mevzuat sıkıştırmaları, savunma sanayi alanında dünyada meydana gelen pazar daralması, Avrupa ülkeleri ve diğer silah üreten ülkelerin global yumuşamadan dolayı tehdit unsurunun ortadan kalkmasından dolayı projelerini kısması, asker sayısını azaltması söz konusu. Ancak Türkiye'de tam tersine bir durum söz konusu. Tehdit algılamaları bu bölgeye kaymış, tüzel çatışmalar bu bölgeye çok yaklaşmış. Türkiye'nin üzerindeki baskı artmış, Türkiye ordusunu küçültemiyor, aksine savunma sanayi harcamalarını arttırmak zorunda. Buna karşılık ekonomik güçlükleri de artmış. Söylediğiniz 1 milyon $ ile İsrail'in 2,5-3 milyar $'lık tek bir proje için yaptığı harcama arasında dağlar kadar fark var. Daha sonra da bazı projelerin İsrail'e gidişine hayıflanıyoruz. Tabii bu bir cesaret işi. Bu noktadan meseleyi geliştirirsek zannediyorum çok daha olumlu bir konuşma olacak.



"3000 tasarım mühendisinin yüzlerce iş istasyonunda çalıştığını gördükten sonra heyecanlanarak "Bizde de aletler var ama beyin yok." dedi. Türkiye'de beyinsizler var şeklinde anlaşıldı. Ama bu işin organizasyonu eksik bizde."

B.A.: Bilginin ve teknolojinin yüksek bir değeri var. Bizim teknoloji transferi diye vasıflandırdığımız bazı programlar aslında imalat bilgisinin transferidir, teknolojinin değil. Biz "**production know-how**"ı alıyoruz. Bunu teknolojiyle karıştırıyoruz. Ama "**production know-how**" projelerinin belli safhalarında eksikliklerini hissediyoruz. Ondan sonra bu işin sırrını bize niye vermediler diye kızıyoruz bazılarına. Fakat bunun parasını, karşılığını vermek gibi bir niyetimiz yok. Çünkü hala değerini doğru olarak tahlil edemiyoruz. Siz savaş uçağı dediniz. Burada misal olarak vereyim. Biliyorsunuz, F 16 uçaklarının değeri 15 milyon muydu ($) 30 milyon muydu ($) bir takım sorular ortaya çıktı. O açıklığa kavuştu zaten. Burada kötü niyet yok. Tamamen yanlış bir bölme olayı var. Bakanlıkta vardır gerçek değerler. Takriben 18 milyon $ civarındadır. Ama mesela Japonya F 16 uçaklarının biraz daha gelişmişini (ama temel olarak baktığınızda buna F 16 diyorsunuz) tüm teknolojilerinin, tüm iç görünmeyen unsurlarının sırlarına vakıf olacak tarzda yaptı. Yani kontratını o şekilde yaptı. Nemalarını da o şekilde ödedi. Japonya'ya bu uçağın maliyeti 196 milyon $ civarında. Bakın ne kadar fark var! Şimdi Japonlar enayi mi? Orada öğrendiklerinden, hiç şüpheniz olmanız, 5-10 sene sonra Allah bilir bu uçakların herkesten ucuz modellerini yapmaya başlarlar. Çünkü eminim burada o verdikleri paraya değer bir nema buldular.

A.Ç.: *Sanıyorum daha önce de böyle bir proses çalışmaları vardı. FSX çalışmaları vardı.*

B.A.: Evet, bu FSX'lerin üretime geçme hali. Üretim halinde maliyeti tanesi neredeyse 200 milyon $'a geliyor . Şimdi bizim tarafa tekrar gelelim. Gene aynı minval üzere gidelim de sonra istikbale bakalım. Biliyorsunuz sayın Başbakanımız ile Endonezya'ya, Uzakdoğuya bir seyahat oldu. Ben de beraberdim orada. Orada sarf edilen bir söz çok spekülasyon konusu edildi. Şimdi biz beraber olduğumuzdan söylüyorum. Sayın Başbakanın bu konulara ilgisi de malum. Sanayide teknolojide gerçek anlamda bilgisi var. Şimdi ben politik taraflarını bilemem. Onu herkes kendisi değerlendirir. Ama bu konulara dair ilgisini kalben biliyor ve inanıyorum. Orada kökten başlamış, işi temelinden ele almış bir imalat hattını, 3000 tasarım mühendisinin yüzlerce iş istasyonunda çalıştığını gördükten sonra heyecanlanarak "Bizde de aletler var ama beyin yok." dedi. Türkiye'de beyinsizler var şeklinde anlaşıldı. Ama bu işin organizasyonu eksik bizde. Gene de orada belki gayesini aşan bir ifade oldu ama, Sayın Başbakanla orada beraber olmamıza rağmen izah etme olanağı olmadı. Daha sonra burada arz ettik. Hemen şu biraz evvelki teknoloji transferi konusuna bağlayacağım. Oradaki bırakın 3000 insanın maaşını, yapılan yatırımları, o iş istasyonlarındaki programı, sadece 100 tane iş istasyonunda kullanılması için verilen lisans parası 56 milyon $. Bu rakamı bir şeyle mukayese edeyim size. Eski savunma müsteşar muavini olarak, altına imza attığımız geliştirme projelerini biliyorum. Türkiye'nin son 10 sene içinde, bu alandaki araştırmalara verdiği para 56 milyon $ değildir.

Demek ki, bu planlar, stratejiyle olması gereken planlardır. Bu itibarla, TAI bugün fevkalade modern 2300 tane hakikaten çok şık personele sahip, teknisyenlerimizin dahi çoğu lisan bilir. Türkiye'nin de bu havacılık, uzay teknolojisinde herhangi bir ümidi varsa, birşey yapma ümidi varsa o ümidin merkezi olan yerdir. Buranın muhakkak bekâsının temin edilmesi gerekir. Bu bekâda, dış ülkelerle irtibat, ortak programlar, alt yapımcılık gibi işlerle olur. Biz neredeyse yüze yakın konuyu takip ediyoruz. Dış ülkelerin birçoğuna tekliflerimiz var. Yaptığımız birçok işler var ama çok büyük işler değil bunlar. Biz geçen sene dışardan 30 milyon $ iş aldık. Bu sene belki daha fazla alacağız ama 200 milyon $'lık iş alamayız. Herşeyden önce Türkiye'nin kendi içinden çıkan bu sektöre dair projeleri öncelikle kendi sanayiine vermesi lazım. Öncelikle dahili projeler, büyük ölçüde dahili firmalara verilmelidir. Kabiliyeti olan firmalara verilmeli, bir; ikincisi, devlet bazı temel platformların geliştirilmesine yönelik stratejik kararları almalı ve bunların orta vadeli programlar içinde Türkiye'de geliştirilmesi muhakkak başarılmalıdır. Bunlar nedir? Her şeyden önce bizim insansız mütekamil araç ve türevleri, keza orta kapasiteli yolcu uçakları, kargo uçağı, silahlı kuvvetlerimizin 2004'ten sonra ihtiyaç duyacağı basit eğitim, orta eğitim uçağı, gibi programlara mutlaka girmemiz lazım. Bunlara girmezsek ileride fiyatı biraz pahalı olacak. Demek ki TAİ'nin hem dış piyasalara olan ilgisini daha yoğun olarak devam ettirmesi, hem de bir takım projelerle techizi gerekmektedir.

A.Ç.: *Birol Bey, şimdi bu orta menzil ticari hedef durumu, insansız hava aracı gibi projelerin yanında bir de geleceğin uçağı olarak adlandırılan bir nakliye uçağı projesi var. Sanıyorum TAİ bu konsorsuyumun içerisinde yer alma durumunda. Bugün biz 200 kadar F16 üretmişiz. Bunların büyük bir çoğunluğu blok 30, blok 40 konfigrasyonu uçaklar. Proje 2'de blok 50 konfigrasyonunu alıyoruz.* ***Lockheed Martin*** *zannediyorum F16'nın biraz daha geliştirilmiş uy-*

gulamalarını hayata geçirmeye çalışıyor. Acaba eldeki mevcutlarla bu tarz projeleri var mı TAİ'nin? Geleceğe dönük olarak, ya da belirlenecek bir konsepte göre yeni bir çalışma düşüncesinde mi?

B.A.: Savaş uçağı geliştirme mi, yoksa mevcudu tadil etme mi?

A.Ç.: *Hem mevcudu tadil etmek hem de bir ana savaş uçağı, bir avcı bombardıman uçağı ya da önleme uçağı gibi çaplı bir işten söz ediyorum. Burada nakliye, eğitim ve diğer yardımcı unsurlardan söz etmiyorum.*

B.A.: Şimdi onu isterseniz," TAİ bir savaş uçağı yapar mı?" diye basit bir soruyla ele alalım, buna cevap verelim. Bir kere, TAİ bugünkü tasarım kabiliyetiyle bir savaş uçağı yapamaz. Çünkü, savaş uçağı yapabilmek için nispeten daha basit platformların tasarımını, üretimini yapıp bunun tecrübesini edinmiş olması lazım. Bu şimdi basit bir cevap. İkinci olarak başka bir cevap daha vereceğim. Bu da "Evet yapar."olacak. Ama bunun arkasındaki parametreler farklı. Şimdi devlet der ki "Siz 5 sene içinde bir savaş uçağı prototipi yapacaksınız." Ama yanına da bunun finansmanını koyar. O durumda şu anda benim tasarım mühendislerim yetmiyorsa buna, dünyanın 7 bucağından bu işlerden anlayan insanları parasını verip toplarsınız, işin koordinasyonunu yaparsınız, bilgiyi de tasarımı da alırsınız gerçek anlamda. Bunların karşısına da anlattıklarını anlayacak yani o tecrübeyi kendisi hazmedebilecek insanları da yerleştirirsiniz, bu işi icra edersiniz. Yani mesele illâ da bunu Türklerle yapmak değil, ama telif hakları Türkiye'ye ait olacak tarzda bunu yapacağız ve masrafı neyse biz vereceğiz tarzında bir felsefe olursa bu yapılır. Ama bu çok riskli bir deneme olur. Benim kanaatim merdivenleri sırayla çıkarak, güven ve tecrübe edinerek bir yere gelmek. Mesela Avrupa, EFA "**Europeon Fighter, Aircraft**" uçağını yaptı. Çok da güzel bir uçak, ama 9 milyar $ harcadılar. Fransızlar **"Rafale"**i yaptı, o da 7-8 milyar $ dı.



"TAİ bugünkü tasarım kabiliyetiyle bir savaş uçağı yapamaz. Çünkü, savaş uçağı yapabilmek için nispeten daha basit platformların tasarımını, üretimini yapıp bunun tecrübesini edinmiş olması lazım."

A.Ç.: *Sorumu aynı minval üzere sürdüreyim izin verirseniz, bir de F 16'yı tadil etme vardı.*

B.A.: F 16 yı **Martin** uzun menzilli bir versiyona haiz üretti. **Martin,** hem bizim ortağımız, hem de -bunu ortağımız olduğu için söylemiyorum- dünyanın herhalde en geniş teknoloji spektrumuna sahip, dünyanın en teknolojisi yoğun başarılı kuruluşlarından biri.

Hani, 'Ay'ı şuraya getirin, şurada kazığa bağlayın' diye bir proje olsa, bunu soracağınız iki- üç kuruluştan biri. Yaptıkları onlarca uçak var tip olarak. Üretim olarak, Allah bilir yüzlerce, binler mertebesinde uçak var. Yüzlerce, binlerce mühendisleri var. Sermayesi çok güçlü. Şimdi bizim F 16'yı alıp ciddi bir tadilata tabi tutmamız, bugünkü bilgi seviyemizle mümkün değil. Bakın, bunu net olarak söylüyorum, bunu yapamayız biz. Bu da belli tecrübeden sonra ve muhtemelen ortaklarımızla işbirliği halinde olabilecek birşey.

A.Ç.: *Öyle anlaşılıyor ki, dünyada belirli bir konsepte dayalı, belirgin bir görev profilini yerine getirebilecek çaplı bir savaş uçağını üretmek öyle ucuz bir iş değil. Bedelini ödemek gerekiyor.*

Ancak burada belki de gelecek için hesaba katmamız gereken bir önemli husus da şu olabilir diye düşünüyorum; Az önce sizin de işaret tetiğiniz gibi ***Lockheed Martin*** *bugün itibarı ile TAİ'nin ortağı konumunda, bu firma şu an yeni bir proje üzerinde duruyor. Biliyorsunuz Amerika'da bir yeni av uçağı geliştirme düşüncesi var. Bununla ilgili de prototip yaptılar. Amerika konseptini belirlemiş, 2000'li yıllarda üreteceği ana savaş uçağı olarak F 22'yi geliştirmiş. Buradaki hazır bilgiden yararlanmak suretiyle, geleceğe dönük bir proje geliştirilebilir mi? Ya da burada sonuçlarını vermiş bir işbirliği var. Bu şekilde bizim için geleceğe dönük çalışmalar sürdürülebilir mi?*

B.A.: Türkiye F 22 evsafında uçağa ihtiyaç gösterir ve bunlardan temin etmeye niyetlenirse **Lockheed Martin**'den bu konuda işbirliği istenebilir ve burada bir kısmi üretim olabilir. Benim kanaatim F 22, bizim bütçe imkanlarımızın pek de içinde olmayacak ve misyonu itibarı ile de Türkiye'nin hali hazırdaki taktik ihtiyaçlarının dışına çıkan bir uçak. Bunlardan olsa istemez miyiz? İsteriz de zannedersem bunlar bizim için çok pahalı uçaklar. Ama zaman, zemin ne gösterir bilemiyoruz. Benim tahminim, Türkiye'nin bir F 22 tipinde tercihe uzun bir süre gitmeyeceği şeklinde olacaktır.

Her uçak her ülkeye verilmiyor, onu da biliyorsunuz. F 22'yi de Amerika'nın uzun süre, herhangi bir ülkeye vereceğini zannetmiyorum. Yani parasını verseniz dahi vereceğini sanmıyorum. Malum, bu, birtakım dengeleri de bulunduğu bölgede sarsabilir. Bu itibarla kritik mesele. Dolayısıyla F 22'nin tasarımlarının herhangi bir kısmının herhangi bir kimseye gösterileceği gibi bir ümit herhalde söz konusu değildir.

A.Ç.: *Savaş uçağı ihtiyacımız F 16'larla belirgin bir ölçüde karşılandı. Ancak Türkiye, bir 10 yıl sonraki görev profilleri değişmiş olacağı için F 16'ların bugünkü performanslarının yetersiz kaldığı bir durumda Amerika'dan F 22 gibi bir gelişmiş sistemi de alamayacağına göre, bunun bir alt sistemini F 14, F 15 gibi özel görev profillerini yerine getirebilen F 16'lardan biraz daha farklı sistemleri hazır alım yoluna giderek elindeki yerli endüstriyi köreltme gibi bir tehlikeye maruz kalabilir. Bu durumda Türkiye bir güçlükle karşılaşmaz mı?*

B.A.: Burada ihtimaller üzerinde konuşuyoruz. Bizim bu ihtiyaçlarımız, biliyorsunuz Genelkurmay tarafından tespit edilir. Stratejik hareket planına nakşedilir. Oradan da takip edilir. Sayın Başbakana verildiğini söylediğiniz brifingde ben de vardım. Bu 150 milyar $'lık figürün içinde Türkiye'nin 2000 yılından sonra ihtiyaç duyacağı savaş uçaklarının da bir katagoride zikredildiği biliniyor. Ama bu uçağın karakterizasyonu yapılmış değil. Şimdi bu uçak hele hele yani F 16'dan da daha kabiliyetli olacaktır gibi bir kanaat içindeysek ki öyle olmamız lazım, bunlar kifayet etmiyorsa, daha kabiliyetlisini yapmalıyız. Ancak bizim mevcut teknoloji politikaları, geliştirme politikaları böyle bir profil içinde bugünkü ritmiyle devam ederse, 10 sene sonra dahi bizim bir savaş uçağı geliştirmemiz söz konusu değil. Yani imkanlar çok genişletilip farklı bir strateji takip edilse da-

hi, bu söylediğiniz projeyi 10 seneye sığdırmamız zor (örnek EFA). Ama yapılacak bir işbirliğinde bugünkünden daha fazla pay almamız, daha fazla rol almamız, üretilecek olan mamülün daha büyük ve manalı bir kısmını üretmemiz söz konusu olabilir.

A.Ç.: *Konumuzu başka noktaya çekelim. Biraz avami bir ifade olacak ama "ne kadar ekmek, o kadar köfte" durumundayız. Uçak da söz konusu olsa, ne kadar paranız varsa, o kadarlık savunma sistemlerine sahip oluyorsunuz. Ortaya çıkan bir başka durum da iyi işleyen verimli bir ekonomi, savunma sanayi ürünlerine sahip olma şansını artırıyor o ülkede. Hal böyle olunca da Ar-ge masraflarını karşılamak kolaylaşıyor. Türkiye'nin gelecekteki sıkıntılarının da bunlar üzerine olacağını tahmin ediyorum. Bu benim kişisel tahminim. Şimdi ülkede siyasal şartlar ne olursa olsun, siyasal otoritenin eğer ülkenin bekasını düşünüyorsa böyle sonuç vermiş projeleri öldürmemesi gerektiği açık. Bunun yanında siyasal otoritenin zaman zaman çalkantılar içerisine düştüğünü hesaba katacak olursak bir diğer önemli husus da şu: Türkiye'de kurumlar ihya edilmemiş. Kurumlar geliştirilmemiş, sivil otoritede genç bir demokrasimiz var. Bir tane gelişmiş müessesemiz var, bir tane gelişmiş kurumumuz var; o da TSK. TSK geleceği düşünerek belirli projeleri ele alıp neticelendirmek gibi görev ve sorumlulukla karşı karşıya ve belirgin istekleri dile getirmek durumunda. Ancak bunların karşılanması da ekonomiyi yöneten sivil siyasal otoriteye düşüyor.*

Onlar kendi imkanları ölçüsünde gerçekleştirebilirken, TSK ihtiyaçları doğrultusunda isterken bir koordinasyonsuzluk, bir sıkıntı ve bir kargaşa doğurabilir. Biliyorsunuz, savunma sanayinin fonları da şu anda epeyce boşalmış durumda. Bu fonlar zamanında doluydu ve dünyanın belli başlı silah üreticilerinin ilgisini çekecek kadar önemli rakamlar vardı ve o zaman belirli projeler hayata geçirilebildi. Bugün de bunun güzel örneklerini izliyoruz. Şimdi bu kargaşa hortumu içerisinde gelecekte böyle muhtemel ikilem, böyle muhtemel iç gerginlikler ve koordinasyon bozuklukları yaşayabilir Türkiye. Bu tarz tehlikeler hakkında ne düşünüyorsunuz? Bunların çözümüyle ilgili neler yapılabilir bugünden tutulması gereken yol nedir size göre?

B.A.: Şimdi buna ben TAİ yöneticisi olarak cevap vermeyeyim. Bunlar önemli konular kaldı ki; ilgili merciilerle müzakere ettiğimiz, en üst makamlara varana kadar ilettiğimiz konular bunlar. Bunun öyle gizli saklı bir tarafı da yok. Buna sektör başkanı sıfatıyla cevap vereyim ben. Savunma tedarikinde merkezi bir koordinasyon muhakkak gerekli. Yani acil ihtiyaç vayahutta sanayileşme yoluyla tedarik edilecek ihtiyaç tefriki kalkmalı. İhtiyaçlar tek bir noktaya gelip acil olanı veya tedricen Türkiye'de imal edilecek olanı tek bir yere intikal ettirmelidir.

Şimdi misalen, bizim 10.000 tane tüfeğe ihtiyacımız var. Ama bunun 2000 tanesi acil, 8000 tanesi önümüzdeki üç sene içinde gerekli. Şimdi bu 2000 acili başka bir makama gönderdiğiniz zaman, onlar ikibinlik bir pazarlık yapıyorlar bir yerlerden alıyorlar. Ama top yekün rakam benim belki Türkiye'de bunu belli mevcut kapasitelerimi kullanarak kısmen imal etmeme, hatta belki topyekün imal etmeme müsait, ama bu kısmî tedarik işi parçalıyor. Türkiye, topyekün pazarlığını yapacak muhatabıyla, yeani parçalanmış bir pazarlık yerine belki daha avantajlı şekilde acilini de aldırtacak, ve belki bir imalat yolunu yordamını da ön şartlarda bulacaktır. Parçaladığınız vakit avantajınız nispeten yok oluyor.

A.Ç.: *Efendim, izin verirseniz konuyla ilgili bir örnek de ben vermek istiyorum. Türkiye baştan kendisine bir helikopter ihtiyaç konsepti belirlemişti. Bir genel maksat helikopteri tercihi yaptı.* ***UH 60 Blackhawk Skorsky'in*** *malını aldı. 45 tane direkt alım; arada 6 tane Jandarma Genel Komutanlığı, 6 tane Emniyet Genel Müdürlüğü aldı. Daha sonra da biz bunlardan 50 tane kadar üretim yapmak üzere de obsiyon aldık. Bu helikopterler başarıyla da kullanıldı. Daha sonra da çok ilginç bir gelişme oldu. İhaleyi kaybeden firmaya yöneldik,* ***Eurocopter Cougar*** *ürününe. Önce bir 20 tane direkt alım yapıldı. Daha sonra bir 30 için ortak üretim düşünüldü.* ***Skorsky*** *devreden çıktı.* ***Cougar*** *bizim hatlarımızda üretilecek denildi.*

Burada iki tane önemli hata var bana göre. Birincisi şu; ihale kazanmış bir sistem var; yüksek irtifa ve sıcak hava koşullarında başarıyla performans göstermiş, iş yapmış. Bunun yanında, ihale kaybetmiş ama denenmemiş bir sistem var. Yani burada açıkça sistem entegrasyonunu heba ediyorsunuz. Bunun yanında bana göre bir diğer tehlike de şudur; son aldığınız 30 tanenin de zannediyorum 20 tanesi ***search and rescue*** *görevine uyarlayacağınızı söylüyorsunuz. Şimdi helikopterin ilk alım maliyeti ucuz olabilir. Ama* ***search and rescue*** *profili acaba ucuz mu? Artı bu görevi 'bi hakkın' yerine getirebilecek mi? Bir de donanmamıza gemi konuşlu helikopter ihtiyacımız var. Fakat siyah okları tercih ediyorsunuz. Bu bir gariplik değil mi?*

B.A.: Sizin verdiğiniz, çok güzel bir misal. Yalnız, bunun teferruatına girmek şu anda benim selahiyetim dahilinde değil, ama sizi temin ederek şunu söyleyeyim. Bu konuya müdahil olan yöneticilerimiz, bu meseleleri bilen insanlar. Eğer bunu böyle yapmak icap etmişse bunun arkasında da ciddi bazı sebepler vardır. Öyle yapılması gerekmiştir. Bu bilgisizlikten mütevellit birşey değil. Biliyorsunuz bu savunma projeleri aynı zamanda da ülkelerin elinde bir nevi joker kartı gibi. Memleketler gerekiyorsa kendi menfaatlerinin icap ettirdiği istikamette bu projeleri kullanabilir. Zahiren bakıldığında, dışarıdan standard mantık silsilesine uymayan tarzda bazı icraatlar görülebilir. Ama emin olun ki bunun icraatını yapan kurumlarımız ne yaptıklarını biliyorlar.

A.Ç.: *Biz bunlardan herhangi birisini tercih etmek suretiyle aynı zamanda bir siyasal avantaj da alım yaptığımız ülkeden elde etme şansı mı aradık?*

B.A.: Benim şahsi görüşüm; yani tüm büyük alımlar da sizin taktik şartlarınızı karşılıyor ise ben, bunu memleketin avantajına olacak tarzda karşımdaki insanlara karşı, sonuna kadar muhafaza ederim. Devletin üst makamlarına intikal eden birtakım bilgiler var ki; bunlar bize gelmiyor. Her masanın kendine göre bir perspektifi var. Burada yapılacak rasyonel bir değerlendirme, bu kartları şu veya bu şekilde oynamamızı dikte ediyorsa oynanır. Biz şu veya bu firmanın gönlünü yapmak veyahutta gönlünü kırmak gibi bir endişe kanatimce taşımamamız gerekir.

A.Ç.: *Zaten bize savunma sanayi sistemleri satmak üzere gelenlerin de ne kadar yüksek düzeyde lobi yaptığını, yasal destekle geldiklerini, savunma sanayi projelerini ya da bu organizasyonları yasal destek olmaksızın işletilemeyeceğini, bağımsız, serbest rekabet üzerine dayalı işletmeler olmadıklarını başka faktörlerin de işin içe-*

risinde olduğunu hesaba katmalıyız.

B.A.: Şunu da söyleyeyim. Bugüne kadarki benim Savunma Sanayii Müsteşar Muavinliği görevimde yürürlüğe konulan projelerde emin olun ki tüm analizler tahliller tamamen o gün için en rasyonel esaslarla yapılmıştır, bugün de aynısının yapıldığına eminim. Şimdi bir önceki konumuza dönelim. Tedarikte merkezi bir koordinasyon şart. Yani tedariği yapan tüm unsurların herhangi bir ihtiyaç ortaya çıktığında, bunu hep beraber tezekkür edip tedariğin optimum stratejisini beraberce tek bir yerden dikde edebilmesi gerek, bir. İkincisi, "Yerli sanayi ile bu yapılabilir mi?" gibi bir arayış içine girildiğinde "Türkiye'de bunu imal edebilecek kapasitede bilgi var mıdır?" sorusunun sorulması lazım. Şimdi kapasitesi vardır da, bilgisi de vardır, ama kimse ona gelip de "Efendim şundan 1000 tane yap." dememiştir. 10 tane yapmanın bir manası yoktur da 1000 tane yapmanın manası olabilir. Yani siz müesseseye verirseniz imkanları, bazı alt işlemleri Türkiye'de yapabilecek kapasite vardır. Demek ki; imalat arayışından ziyade, kapasite arayışı öne çıkmalı. Keza ihale mevzuatında ciddi tadilatlar yapılması lazım. Türk firmalarını neredeyse madur eden tarzda bir mevzuatımız var, çünkü eski mevzuat tamamen hazır alıma göre yapılmış.Yani dışarıdan yapılan direkt alımlarda gayri kabili rucu akreditif açılıyor, avans veriliyor, dövizden teklifler veriliyor. Halbuki içeriye yönelik şartlar buna paralel değil, biliyorsunuz detaylarını. Burada gelişen imkanları dikkate alan birşeyler yapmak lazım ki, zannedersem Bakanlığımız bu gayret içinde. Üçüncüsü, benim kanaatimce en önemlisi, savunma sanayii, kim ne derse desin öyle tamamen liberal ekonomi şartlarıyla mütala edilecek bir sanayi alanı değildir. Dolayısıyla savunma sanayiinde herhangi bir projeye teklif verecek olan müesseseler tasnife tabii tutulmalıdır. Belli kriterleri koyacaksınız, pilot yerli firmalar olacak. Ama primer yerli kontraktörler, ikincil yerli kontraktörler veyahutta ikincil alt kontraktörler diye bunları tasnife tabi tutacaksınız ve ana yerli kontraktörlerin kıstaslarına tabi olacak. Bu firmaların gayet tabiki hacmi, bu zamana kadar yaptığı işler, firmanın sahiplerinin yönetiminin ne tip insanlardan müteşekkil olduğu, hayat hikayeleri, hayat felsefeleri; bunlar kârını alıp da ertesi günü villa yaptırma hevesinde olan bir müessese mi olmayı düşünüyorlar, yoksa mevcudiyetini şanını, şöhretini, istikbalini bu sanayide bir varlık göstermeye adamış bir müessese mi olmayı düşünüyorlar? Personel yapısı, o zamana kadar bir keşifte bulunmuş mu? Patenti var mı? Yani bu özellikleri haiz tip kuruluşlar ana müteahhit olarak teklif verebilir. Maceraya gerek yoktur bu sektörde. Birkaç kuruluş gerekiyorsa avantajlı olarak destek görür. Bu dünyada da böyledir. Yani Amerika'da dahi İngiltere'de dahi bazı kuruluşlar özel statüye sahiptir. Stratejik bulunduğu için korumaya alınır. Her türlü teşvik verilir. Çünkü stratejiktir. Bunun da yapılması lazımdır. Tabi gümrük mevzuatında birtakım tadilat lazım, ihracat meselelerinde bazı teferruat lazım. Bunları da ilettik. Ama bence merkezi koordinasyon ve yerli sanayie öncelik vermek için, yerli firmaların belli kriterlerle tasnifi öncelikli olarak müteala edilmesi gereken şeyler.

A.Ç.: *TAİ'nin bundan sonraki zamanlar içinde ihracat potansiyeli nedir? Dış satım şansı var mıdır?* ***Eurocopter'****e parça yapıyoruz. Belki moral değeri var ekonomik değeri fazla değil. Amerikan savunma sanayiine birtakım yan ürünler satıyoruz. Bunların küçük de olsa maddi değeri var. Bunların dışında başka şansımız var mı? Değerlendirir misiniz?*

B.A.: Buna yönelik benim size söyleyeceğim sansasyonel haber şu anda yok. Ama sizin söylediklerinize ilaveten bir sürü daha küçük veya orta boy proje var. Tatbikata girmek üzere olan projeler var. **Sonaka**'yla bir kontratımızın şu anda müzakereleri yapılıyor. Rohn denilen büyük bir grupla Boing 727'nin bazı arka motor **"nacelle"** parçaları yapmak için bir kontrat zannedersem yakında yürürlüğe girecek. Gene Boing'e bazı parçalar yapmak için müzakere halindeyiz. **Eurocopter**'e ilaveten **Skorsky'**nin S-76 helikopterine gene kuyruk aksamı yapıyoruz. Bir ülkeye F-16 kanatlar yapıyoruz. Helikopter projesine başladık. Tarım ve yangın uçakları yapmaya hazırlanıyoruz. Yedek parça meseleleri malumunuz, F-16 ve Casa için, ama bunların hala hacmi arzu edilen seviyede değil. Çok rekabet olan bir ortam. Bu alt kontraktörlere ilaveten kendi mamüllerimizin olması lazım. Bizde bu kendi mamüllerimizi geliştirmeye çalışıyoruz. Bu ufak tefek mütevazi ürünlere dahi gene mütevazi çapta talepler var. Bunları da geliştirmeye çalışacağız. Yani pazarımızı arttırmaya çalışacağız. Kendi mamulümüz en önemli unsur.

A.Ç.: *Son açıklamanızdan anladığım kadarıyla, dünya çapında TAİ (Türk Havacılık ve Uzay Sanayii) bir yan sanayii hüviyetine kavuşmuş. Ancak gelecekte yapılacak doğru düzenlemelerle bu kuruluşu entegre havacılık ve uzay sanayi haline dönüştürmek gerektiğini söylüyorsunuz. Konu hakkında bize son olarak söylemek istediğiniz birşey varsa bunu da alalım.*

B.A.: Açıkça şunu söylemek istiyorum. Ben, " Bırakın efendim, iki sene sonra şu proje olmuş olmamış, bunları hiç merak etmeyin. Burası daim kalacaktır, hem de beyler bakın uzay çağındayız. Biz 10 sene sonra şu tepeden kendi uydumuzu yörüngeye yerleştirmek istiyoruz. Harekat tarzımızı ona göre tespit edin, 10 sene sonra buradan bizim uydumuzu tepeden atın!" diyecek bir vizyonu görmek isterim. Sizin söylediğiniz birifing de 2025 yılına kadar Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihtiyacı 150 milyar $ olarak dile getirildi. Bunun tabii hepsinin dahile kanalize edilmesi mümkün değil. Ama bunu, ne kadar iskontoya tabi tutsanız gene zannedersem 70-75 milyar $ dan bahsediyoruz. Bu müessesenin daim kalması, bekası yılda 80 milyon $'lık bir işe ihtiyaç gösteriyor, 80 milyon $'lık nakit desteğe değil. Türkiye'nin bu kadar çok projesi varsa, buraya da herhalde yılda 80 milyon $'lık bir iş imkanı muhakkak mevcut olmalıdır ki, vardır. Yani mesele, öncelikle mahalli kabiliyetlerimizi düşünerek bu projeleri yönlendirmek ve büyük miktarını da dışarıya kaptırmamak. Bir de TAI'yi sıfır noktasından buraya taşıyan insanlara, ilk ve sonraki yönetim kurullarına ve özellikle Sn. J. Jones'a bir teşekkür borcumuz olduğunu düşünüyorum.

A.Ç.: *Efendim, değerli açıklamalarınız için çok teşekkür ediyoruz. Bizler de ülkenin böyle hedeflere yönelmesi gerektiğine inanıyoruz. Bunun için çalışılması gerektiğine inanıyoruz. Bu düşüncelerle biz bu konuyu gündeme getirmek istedik. İnşaallah muvaffak oluruz.*

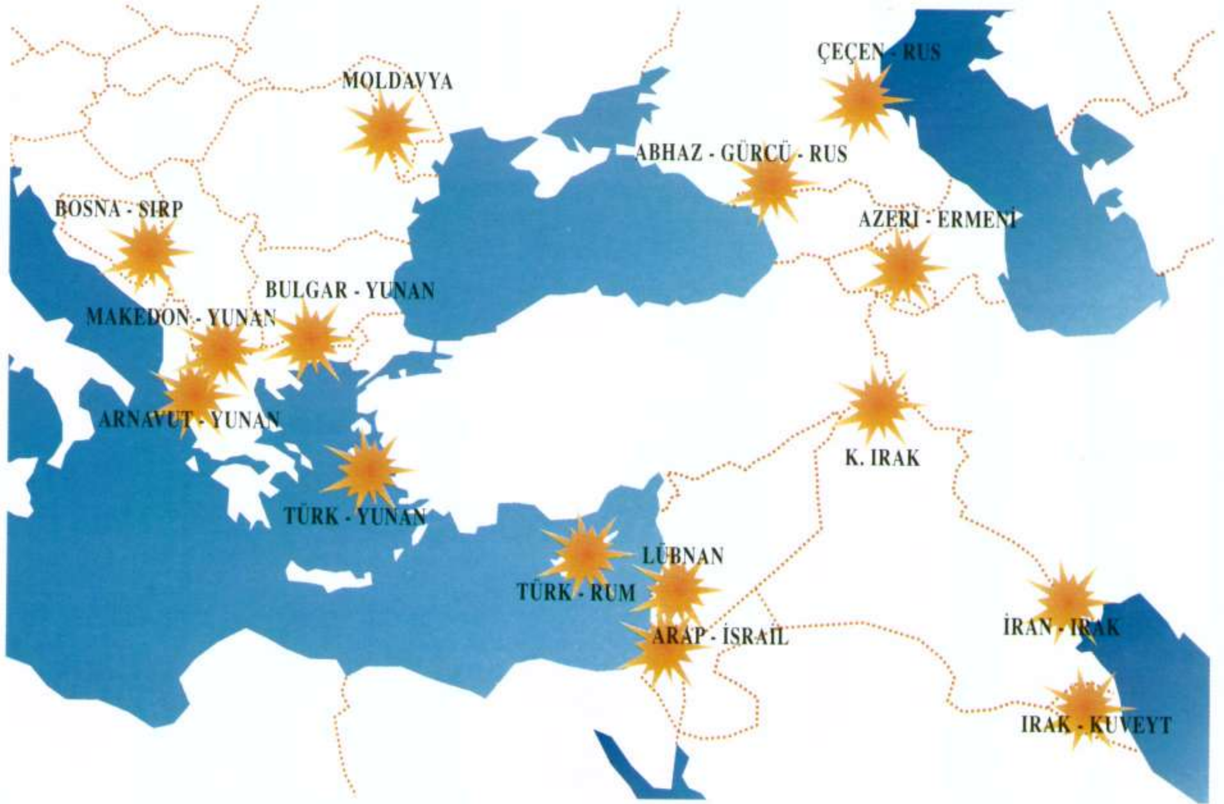
B.A.: Ben teşekkür ederim.

Türkiye'nin Jeostratejik Konumu

Aydın ÇETİNER

Türkiye Cumhuriyeti'nin sahibi olduğu topraklar soğuk savaş sonrası dönemin en riskli coğrafi bölgelerinin ortasındadır. Bir bakıma 19. yüzyılın başlarında Sir Halford McKinder tarafından ileriye sürülen Hearthland teorisi bu yüzyılda yaşanan gelişmelerle şaşırtıcı bir şekilde isabet kaydetmiştir. McKinder'in Hearthland teorisi özet olarak bugünkü Rusya topraklarında yer alan Kuzeydenizi ile Güney Kafkaslar ve bölgeyi batıda Avrupa'dan ayıran Ural'lar şeridi ile doğuda Sibirya'ya kadar uzanan toprakları Hearthland (Kalpgâh) olarak nitelendirmektedir. Bu toprakları bir ülkenin yaşaması ve güçlü olması için her türlü kaynağa sahip topraklar olarak tarif eden McKinder burada yer alan bir devletin kısa zamanda güçleneceği ve bütün dünyayı kontrol altına alabileceğini savunur. McKinder aynı zamanda burada büyüyecek kuvvetin nasıl engellenebileceğini de tarif eder. McKinder'e göre bunun yolu; bu coğrafyayı kuşatan ülkelerde tertip almaktan geçmektedir. Bu ülkeleri Norveç, İsveç, Danimarka gibi kuzey ülkeleri ile İngiltere, Almanya, Fransa, Balkan ülkeleri, Yunan Yarımadası ve Anadolu Yarımadası ile buralara yakın toprakları sayar (inner crescent-iç hilâl ülkeleri olarak), (Outer veya insular crescent-)dış hilâl ülkeleri olarak ise okyanus kuşağı ülkelerini sayar. Şaşırtıcı şekilde Sir Halford McKinder tarafından iç kuşak ülkeler olarak sayılan ülkeler II. Dünya savaşından hemen sonra Rusya'nın büyümesini engellemek isteyen güçler tarafından bir organizasyonla birleştirilmişlerdir. NATO ittifakı Sir Halford McKinder teorisini ileriye sürdükten yaklaşık 40





yıl sonra ilginç bir benzerlikle gerçekleşmiştir. İlerleyen yıllarda soğuk savaş dönemlerinde büyüyen Rus tehdidine karşı güneyde de benzer organizasyonlar oluşturulmaya çalışılmıştır. (Örn. Türkiye İran Pakistan arasında Cento gibi) Devletlerin geleceklerini yönlendirmede geleceği gören teorisyenlerin ileriye sürdükleri görüşlerin payı büyüktür; denilebilir ki bu görüşler dünyayı şekillendirmektede etkili olmuştur. Amerika bir büyük güç olarak dünyaya açılmadan hemen önce bir Amerikalı general Alfred Thager Mahen "The Inflence of des Power upon History" (Deniz gücünün tarih üzerine etkisi) adlı eserinde adeta Amerika açılımını tarif eder. Özetle Mahan'ın teorisine göre denizlerde de seyr ü sefer şartları gereği tahrip edilmesi gerekli yollar vardır ve karada olduğu gibi denizde de kuvvetli bir deniz gücü ile desteklenerek gerçekleştirilecek faaliyetlerle, denizlerdeki bu seyr ü sefer noktaları kontrol altına alınırsa, karaları kontrol etmek mümkün olabilecektir.

Yine II. Dünya savaşı öncesi ve savaş sırasında Alman açılımını hem profesör hem de general olan Karl Haushoffer'in görüşleri belirler. Haushoffer'e göre devlet canlı bir organizmaya benzer, yaşayabilmek için güçlenip büyümesi gerekmektedir ve bu da ancak fetihlerle mümkündür. (Lebensrowm teorisi) yine her ülkenin kendisinin var olduğunu hissedebildiği bir büyüklük ölçüsü vardır. Mekân hissi (Ravma Sinn) ilginçtir II. Dünya savaşında Haushoffer'in Hitler'e Rusya'ya saldırmamasını öğütlemesi Haushoffer'in sonu olur, gözden düşer ve Hitler kendisini öldürtür, ancak Rusya'ya saldırı Hitler'in sonunu getirir.

Dünya üzerinde iddiaları olan bütün büyük güçlerin bir şekilde stratejik ideallere sahip olduklarını görmekten Ruslar Çar I Petro (Delipetro) dan beri güneyde sıcak limanlara sahip olma idealini kovalamaktadırlar. Zira Rusların yılın 4-5 ayı donmayan doğru dürüst limanları bulunmamaktadır.

Aslında büyük bir imparatorluğun mirasçısı olan Türkiye soğuk savaş döneminde şartları belirlenmiş dünyada belirgin bir stratejik tercih yapmaksızın yerini aldı. Ancak soğuk savaşın sona ermesi ile dünyanın en belirsiz üçgeninin merkezinde kaldı. Bir yandan balkanlarda kanlı bir kargaşa sürerken benzer şekilde Kafkaslar'da gerilemek istemeyen Rusya Kafkasları elinde tutma mücadelesini sürdürmektedir. Ortadoğuda ise I. Dünya savaşı sonrası Osmanlı otoritesinin kalkmasından sonra yaşanan atomizasyon ve kargaşa bütün hızı ile sürmektedir.

Bütün bu hengâmenin ortasında yer alan Türkiye için ise bugün içinde bulunduğu ortamda sihirli bir sözcük her meselenin önünde yer almaktadır. Stabilizasyon 780.000 km²'lik stratejik coğrafyası ile Türkiye öncelikle etkin bir güç olma istidadında olan bir ülkedir. Bir büyük bölge gücü haline gelmesi mümkün olan Türkiye'nin güçlenmesini engellemenin yolun onu içeride mahkum etmekten geçmektedir. Dolaylı rakipleri Türkiye'yi bugüne kadar içeride değişik sorunlarla meşgul etmeyi başarmışlardır. Bugüne kadar bu sorunlarla mücadele etmeyi başaran Türkiye artık bir stratejik yol ayrımındadır. Türkiye ya sorunlarını çözümleyerek mesafe katetmeye başlayacak büyük bir bölgesel güç haline gelecektir veya olduğu yerde rigid bir tavırla değişime direnecek. Dünya hızla değişirken Türkiye aynı de-

Strateji, amaçlar ile araçlar arasındaki iradi ilişkinin hesaplanmasıdır ve kesintisiz ele alınması gerekir. Şayet kesintiye uğrarsa ortaya kötü strateji çıkmaz, Sonuç; stratejinin olmamasıdır.

ğerler manzumesi ve ufuksuzlukla içine kapanacak ve hızla büyüyen bir sorunlar yumağı ile karşı karşıya kalacaktır ki bu da ülkenin stabilizasyonunu bozar.

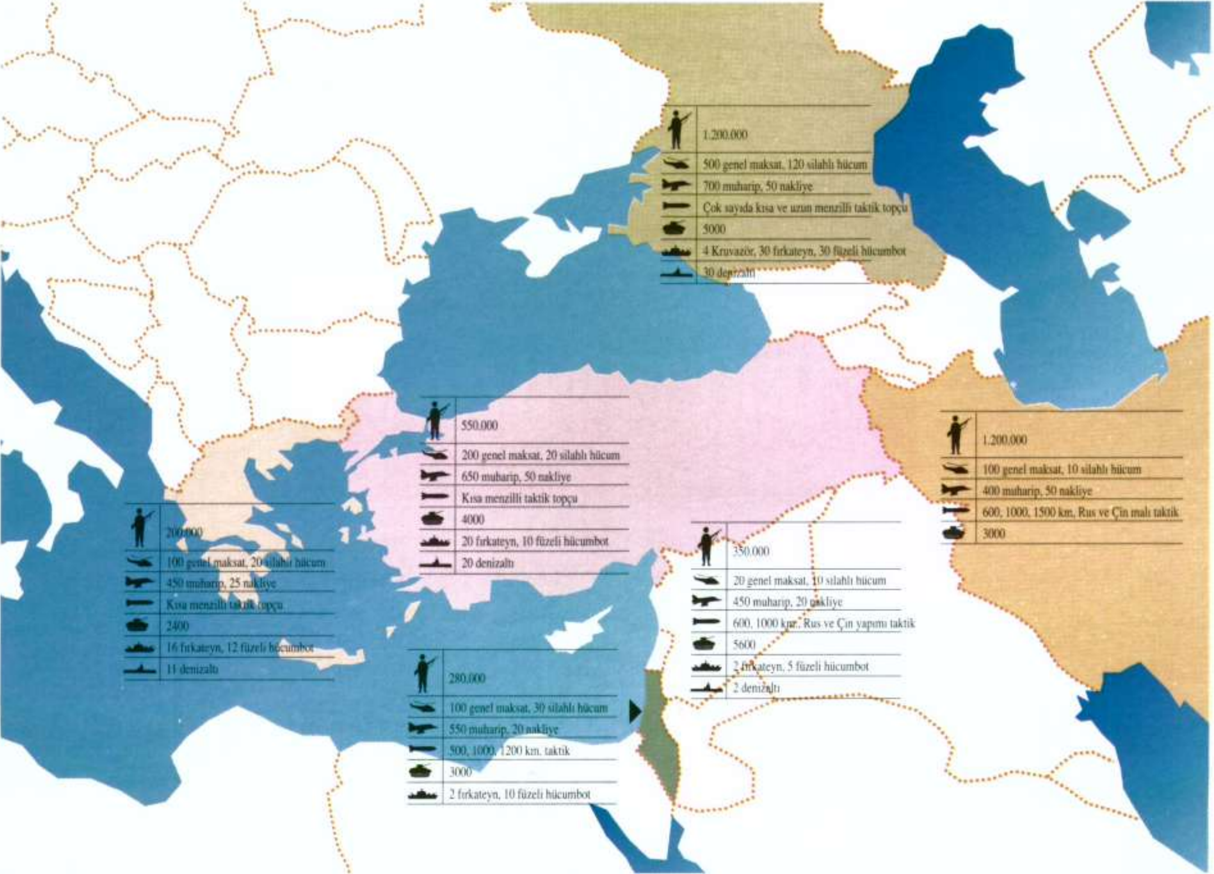
Türkiye dünyada meydana gelen değişimi doğru algılayıp doğru tavrı almayı becermesi halinde önünde büyük fırsatlar oluş-turacaktır. Türkiye'nin etki alanını genişletmesinin başlangıcını oluşturacak adımı, stabilizasyonu gerçekleştirecek olan kısa vadeli adımdır ki, bu da ekonomik dengelerin yerine oturtulmasıdır. Türkiye hızla iyi işleyen bir ekonomiye sahip olabilmenin tedbirini almalıdır. Bu tedbirin alınması esnasında Türkiye mevcut angajmanlarını bozacak maceralara girmemelidir.

Unutulmamalıdır ki iyi işleyen bir ekonomi, güçlü savunma sanayii oluşturabilmenin baş şartıdır. Türkiye'nin büyük stratejisi bu noktada başlar. Büyük strateji, savaşla pek ilgili değildir hatta mecbur kalmadıkça ilgilenmez. Daha ziyade barış zamanlarındaki hazırlık düzeyi ile ilgilidir. On yıllarca etkili olabilecek politikacıların evrimi ve entegrasyonu ile ilgili tedbirlerin peyderpey alınmasını kontrol eder. Büyük stratejinin en önemli unsuru karar verme mekanizmasını oluşturan insandır. Karar vericiler olarak adlandırabileceğimiz insan unsuru büyük stratejinin öngördüğü amaçları benimseyen karar vericiler mevcut ulusal kaynakları değerlendirerek amaç araç dengesinin oluşturulabilmesi için ulusal kaynakların ölçülü harcanmasını temin etmeye çalışırlar. Bunu yaparken küçük karar vericilerin ve halkın desteğini kazanmak için kendileride büyük stratejiye uygun yaşarlar.

Strateji amaçlar ile araçlar arasındaki iradi ilişkinin hesaplanmasıdır ve kesintisiz ele alınması gerekir. Şayet kesintiye uğrarsa ortaya kötü strateji çıkmaz, Sonuç; stratejinin olmamasıdır.

Türkiye iyi işleyen bir ekonomiye sahip olduğunda karar vericiler güçlü bir savunma sanayiine sahip olmayı istemelidir. Güçlü bir savunma sanayii büyük stratejinin uygulanmasını engelleyecek rakip kuvvetleri caydırmaya yarayacak olan güçlü bir ordunun gerçekleştirilmesini sağlar. Güçlü bir ordu büyük stratejinin teminatıdır. Zira uluslararası ilişkilere tayin edici bir şekilde güç politikaları hakimdir. Uluslararası moral kuruluşlar Birleşmiş Milletler, Lahey adalet divanı gibi ancak güçsüzleri avutmaya yarayan kuruluşlardır. Yaptırım güçleri hemen hiç yoktur. Ancak sadece güçlü bir ordu ve çok sayıda asker de başlı başına bir şeyi ifade etmeyebilir. Ancak sınırları muhafaza etmeye yarar, aslolan siyasal istikrardır. Zira hiçbir millet sadece ordusu ile büyümemiştir. Dünyanın büyük ülkelerinin hemen hepsi siyasal istikrarları sayesinde milletlerine hizmet eden güçlü ordulara sahip olabilmişlerdir.

Türkiye büyük stratejisini gerçekleştirme yoluna çıkarsa kendisine yeni bir dünya tarif etmek durumunda kalır. Bu tarife göre Türkiye stratejik açılımını batıda Bulgaristan ile başlatmalıdır. Bulgaristan ile ekonomik ilişkilerini hızla geliştirmek ve Bulgaristan'nın geçmişten gelen Türk tedirginliğini üzerinden atması için siyasal ve ekonomik yaklaşımları ile Bulgarların gönlünü kazanmaya özen göstermelidir. Zira Türkiye'nin büyük stratejik açılımı batıda Bulgaristan üzerinden başlar. Bulgaristan ile tesis edilecek dostluk Türkiye'nin Bulgaristan, Makedonya, Arnavutluk ekseninde ağırlık kazanmasına hizmet eder. Yine Bulgaristan, Romanya, Ukrayna ekse-



ninde Türkiye hareket imkanı bulur ki; bu Türkiye'nin Ukrayna için göstereceği stratejik partner ilişkisinin başlangıcı olacaktır.

Yine batıda sürekli problemler yaşadığımız Yunanistan ile mevcut durumu tersine çevirerek tansiyonu düşürecek adımları Türkiye hızla atmalıdır. Bugün Yunanistan'ın Türkie'ye karşı izlediği kontrollü gerginlik diye adlandırabileceğimiz politika Türkiye'ye karşı Yunanistan'ın insiyatifi ele geçirmesine sebep olmuştur. Türkiye ise sadece haklarını koruma kaygısı ile bire bir reaksiyon politikası izlemektedir. Bu politika hemen değiştirilmeli yerine Yunanistan'ı sıkıştıracak ve insiyatifi Türkiye'ye geçirecek olan bir yumuşatma politikası uygulanmalı ve Türkiye uluslararası tavrını belirleyecek olan dolaylı tutum politikasını uygulamaya Yunanistan'dan başlamalıdır. Yunanistan'a derhal bir saldırmazlık antlaşması teklif edilmeli, ısrarlı olunmalı tabii mevcut durumu zaafiyete uğratacak hertürlü davranıştan özellikle Kıbrıs'ta kaçınılmalıdır. Dolaylı tutum politikası hem gerginliği yumuşatmaya hem Türkiye'nin uluslararası alanda saldırgan konumundan kurtulmasına hem de büyük stratejisi için rahat çalışmasına imkân verecektir.

Yüzünü Kafkaslara çevirdiğinde Türkiye Karadeniz ve Kafkasları kontrol eden büyük güç Rusya ile karşılaşmaktadır. Rusya eski gücünden uzak olsada AKKA (Avrupa Konvansiyonel Kuvvet İndirimleri Antlaşması)nı geçersiz saymakta Ermenistan ve Gürcistan'da asker bulundurmaktadır. Rusya bölgede boşluk bırakmamaya çalışmakta bu boşluğu Türkiye'nin aleyhte dolduracağını düşünmektedir. Oysa Rusya ve Türkiye dolaylı tutum çerçevesinde dostluğa mahkum iki ülkedir. Azerbaycan Kafkas kavimleri Türkmenistan, Tacikistan, Özbekistan ve Kazakistan ile Türkiye'nin özel bağları olduğu gibi Rusya'nın da özel bağları vardır. Rusya'nın stratejik gerilemesinden yararlanmaya çalışan dünyanın hemen bütün güçlü ekonomileri ortaasya Türk cumhuriyetleri üzerinde etkili olmaya çalışmaktadır. Ancak Türkiye Rusya üzerinde özel politikalar geliştirip Rusya ile hem ticari işbirliğini arttıran ve hemde orta Asya Türk Cumhuriyetlerine dönük politikalarda çoğunlukla birbirini gözeten angajmanlar teklif etmelidir. Ancak Türkiye sistematik politikalar geliştiremediği için Rusya son dönemde özellikle Çin ile yakınlaşmaya çalışarak stratejik geriliğini gidermeye çalışmaktadır. Bu iki ülkenin yakınlaşması Türkiye'nin aleyhine olmaktadır. Zira Ortaasya Türk Cumhuryietleri Rusya Çin parantezine alınırsa Türkiye uzun vadede çok şey kaybeder. Bugün herhangi bir sanayi altyapısı olmaksızın eski SSCB'nin sermayesi olan kaynaklarını pazarlayarak gelişmeye çalışan Ortaasya Türk Cumhuriyetleri geçen zaman zarfında bugün yaşadıkları hayatı değiştirecek bugün bir nevi yarıköy hayatı yaşayan Türki Cumhuriyetlerin insanları zaman geçtikçe kapitalizmle tanışacak, hemen hemen hepsi protötip kapitalist hayatı yaşamaya başlayacak, bir çoğu kapitalizmin çarkları arasında kaybolacak olan sanayi işçilerine dönüşeceklerdir. Türkiye'nin bu gerçeği iyi tahlil etmesi hem Türkiye'nin çıkarınadır hem de çok uzak olmayan bir gelecekte çok ağır sosyolojik travma geçireceğinden haberi olmayan bu insanların bu travmayı geçirmiş olan Türkiye'nin tecrübesinden yararlanarak bu işi ucuza atlatmalarını sağlamak anlamına gelecektir.

Türkiye yüzünü Ortadoğu'ya çevirdiğinde kendisini bulur. Osmanlı İmparatorluğunun yüzyıllarca sakin bir hayat yaşamasını sağladığı Ortadoğu Osmanlı otoritesi yıkıldığından beri tam bir kaos içerisinde yaşamaktadır. Emperyalizmin dağıttığı Ortadoğu'ya Türkiye iki önemli kartı ile çıkmaktadır. Bunlardan birincisi gelişmiş ve vasıflı bir ülke olduğunu vurgulaması ikincisi müslüman kimliğini ön plana çıkarmasıdır. Bu iki unsur ilerleyen yıllarda komplekssiz uygulayıcılar tarafından sabırla izlenmelidir.

Savunma Bakanlığı Eski Müsteşarı Vahid ERDEM:

"Kaynaklar Rasyonel Olarak Kullanılmalı"



A. Ç.: Savunma Sanayi stratejimiz bugün ne durumda? Benim anladığım kadarıyla bir siyasal koordinasyon eksikliğinden de muzdarip savunma sanayi. Size göre bu sanayileşme stratejisi nasıl olmalı ve Türkiye'de sonuç vermiş savunma sanayi kuruluşları var, bir de hatırı sayılır bir deneyime ve birikimine sahip MKE gibi bir entegre kuruluşumuz var, bunlar karşısında eldeki mevcudun doğru değerlendirilmesine yönelik tedbirler neler olabilir ve ülkenin yerli sanayisi bu işin içerisine nasıl çekilebilir? Bu noktada Türkiye'nin sanayileşme stratejisi nasıl olmalı bir açıklama yapar mısınız?

V.E.: Tabii ki; şimdi evvela sivil savunma sanayi stratejisi deyince neler anlaşılması lazım. MKE ve diğer mevcut kurumların, savunma sanayi ve diğer sanayilerle teknoloji yönünden, altyapı yönünden benzerlik göstermekle beraber bazı farklılıkları vardır. Nedir o farklılıklar? Herhangi bir makinayı, sivil sektörde kullanılması gereken makinayı İsviçre'deyse İsviçre'den, Amerika'daysa Amerika'dan paranız varsa bastırır en iyisini alırsınız. Ama bu bir silahsa dünyanın parasını verseniz, o hükümet onu satmak istemiyorsa alamazsınız. O zaman yerli olmalı diyorsunuz, onun için stratejiden şunu kasdediyoruz. Bazı teknolojiler vardır ki; kritik teknolojiler tabii, bunların üreticisi olmanız kaydıyla kendinizin olması lazım, bir tane misal vereyim; mesela bir kominikasyon cihazı, X ülkesinden bir kominikasyon cihazı aldınız. Allah korusun bir seferberlik oldu harbe girdiniz, bu kominikasyon cihazının anahtarı o ülkedeyse ve o ülkenin dostuyla harbediyorsan o ülke size değil de, düşmanınıza anahtarı verdiği zaman sizin emniyetiniz kalmaz.

A. Ç.: Hemen bir örnek verelim. İngiltere ile Arjantin arasında cereyan eden Falkland savaşı esnasında Fransızların İngilizlere Exocet füzelerinin şifrelerini vermeleri gibi.

V.E.: Tabi tabi, onun için herşeyi Türkiye'de yapamayız, buna gücümüz de yetmez. Hiçbir ülkede buna teşebbüs etmiyor zaten. Amerika, Rusya hariç, gayet tabi kısmi bağımlılık olacak. Hepsini Türkiye'de yapmamıza gerek de yok. Ama mutlaka millî olması gereken teknolojileri tesbit etmemiz lazım. Bunu tabii ki; Silahlı Kuvvetlerle beraber Savunma Bakanlığı, Savunma Sanayi Müsteşarlığı gibi ilgili müesseseler birlikte oturarak, gelecek on yılın ihtiyacı içerisinde bu kritik teknolojileri belirlemesi lazım. Bir defa stratejilerden birisi bu. Bir misal verelim; uçakların elektronik yazılım donanım silahının donanım sistemleri özellikle de yazılım donanımını X ülkesinden alırsak, sizin uçağınızın tesbit bilgisi o ülkenin verdiği tesbit bilgisidir. Yani, senin düşman diye tanımladığını o düşman diye tanımlamaz. Yani efendim bize F-16'ların yazılım donanım sistemini verirken Amerikalılar bunların genellikle Rus MİG'leriyle mücadele etmek üzere yapılmış şeklini veriyorlar. Biz itiraz ettik, bunun üzerine mücadele verdik, şimdi bu IFF (Dost Düşman Tanıma Cihazı) elektronik sanayini kurmak üzere de kendi yazılım donanım sistemimizi, bizim dışımızda kalan her uçağı düşman olarak tanımlayabilecek bir yazılım donanım sistemi görüşülüyor. Bu kimi düşman tanımlamak istiyorsanız onu tespit ediyor, evet bunun stratejik açıdan son derece önemli olduğunu, hatta hayatî olduğunu, ülkenin geleceğini de buna bağlı olduğunu kabul etmemek mümkün değil. Bu gerçeklerden hareketle bunun gerçekleştirilmesine yönelik bir strateji uygulamak gerekir diyorsunuz. Stratejiden bunu kastediyorsunuz. Yani hepsini yapamayacağımıza göre, kritik ve Silahlı Kuvvetlerin ihtiyaçları çerçevesinde, bizim için vazgeçilmez, bizim olması gereken teknolojileri mutlak bir şekilde kazanmamız ve kendimize göre yenilememiz lazım. Bunun dışında kalan silahları ise ne kadar yapabiliyorsak o kadarını yapmaya gayret etmemiz lazım.

A.Ç. Yani daha fazla yerli olmaya özen göstermek suretiyle.

V.E.: Üretici olmak da şart değil bence. Çünkü dışardan daha ucuza alırsınız bu silahı. Ama Türkiye'de yaparsanız katma değer Türkiye'de kalır, işçiliği daha fazla teknolojik kabiliyet kazanır. Onları yurtiçinde yapmanın, onları dikkate alarak yapmanın pekçok yan fiyatta görülmeyen avantajları vardır. Kritik olmayan üretimle ilgili sanayileşme stratejisinde daha ucuza almaya gayret etmek daha ekonomiktir. Ama kritik önemi haiz bir silah ve-

"Türkiye'de sanayicilerin durumu belli, onların hangilerinin seçilmesi gerektiği kriteri de belli. Gerekene yabancı ortak bulup imkan tanınmalı. Ben o kadar çok katı değilim. Başta çok tenkit ettiler, yabancı firmalar savunma sanayinde olmamalı diye."

ya silah sisteminde belli sınırlar içerisinde mantaliteye dikkat edersiniz. Şimdi bunun uygulmasına gelince. Bunun uygulanması için yerli sanayinin bu yönde kullanılmasının mümkün olduğunu, ben şahsen savunma sanayi müsteşarıyken gördüm. Yani bizde yeterli kafa gücü ve diğer imkanlar var. Yeter ki yerli sanayicilere kaynağın mevcudiyetini, bu kaynağın üretim boyunca inkıtaya uğratılmaksızın kullanılabileceğini, malının yani ürettiği malının alınacağının garantisinin verilmesini sağlamak kaydıyla imkan tanınsın. Bu Amerika'da da böyle diğer batı ülkelerinde de böyle. Bunu garanti ederseniz ki biz öyle yaptık. Türkiye'de sanayicilerin durumu belli, onların hangilerinin seçilmesi gerektiği kriteri de belli. Gerekene yabancı ortak bulup imkan tanınmalı. Ben o kadar çok katı değilim başta çok tenkit ettiler, hatta Anayasa Mahkemesi'ne gitti bizim kanun, yabancı firmalar savunma sanayinde olmamalı diye. İngilizin kulağı Türkiye sanayiinde olur gibi birtakım tenkitler aldık. Ona şu cevabı verdim ben Anayasa Mahkemesi'ne gittim dedim ki; Sayın Başkanım iki alternatifimiz var; birincisi bunu ilk adımda Türkiye'de kendimiz yapar hale geldiğimizde iyice millileştirme imkanımız var, kısmen hakimiyet kuruyoruz. Aksi durum dışardan doğrudan almaktır. Alternatifi dışardan almaktır. Onun için dışardan almaya evet, yabancı bir firmanın Türk firmasıyla ortaklık halinde bir süre için iş ve üretim yapıp yerli sanayini geliştirmek, yerli teknolojiyi geliştirmek için katkıda bulunmasına ait bu mantığı siz de değerlendirin dedim. Yani başlangıçta yabancı firmalarla işbirliği yapmak mecburiyeti vakidir. Çünkü yerli sanayinin böyle bir tecrübesi yok. Ama bugün yerli sanayi tecrübe kazanıyor. Kazandıkça onu yerliye çevirirsiniz. Ama yerlinin hiç tecrübesinin olmadığı bir durumda, mutlaka yabancı garantiye ihtiyaç duyduğunuz teknolojilerde de yabancı firmaları, öğreninceye kadar yanınıza alırsınız. Yani uygulamada da taktik bu olmalıdır bence. Nitekim Aselsan'ın tamamen millî olduğunu söyledim. Konsorsiyum içinde, Alman firmalarının Zornier'in kalite kontrolü altında kaldığı için yabancı sermayenin ortak olmasına gerek yoktur, olmadı. Nitekim şimdi kendisi birşeyler araştırıyor, geliştiriyor ve üretmeye kalkıyor. Sistemi öğrendi çünkü. Kalite kontrolü öğrendi, yönetimi öğrendi. Roket sanayi alanındaki firmalarla tanıştı, teknolojileri öğrendi vs. Diğer firmalar da aynı şeyi yapıyor. Mesela zırhlı savaş araçlarının yerli ortağı, yeni bir araç geliştirdi. Lastik tekerlekli olayda başka ülkelerin biriyle işbirliği yaptı, tamamen kendi dizaynı kendi üretimi olmak üzere bir prototip yaptı. Satabilirse onu üretip kendisi satacak, yani bu basamak basamak çıkmak gerekiyor ve buna kimsenin itiraz etmemesi lazım. Biz basamağı son hızla çıkalım derseniz ayakta kalamazsınız.

Stratejiden bunu kasdediyorum. Bilmiyorum sorunuzun eksik kalan tarafı oldu mu?



Özel sektörümüzün çok uzun bir tecrübesi yok ama; değerlendirdiğiniz zaman bugünkü durumu itibariyle Türkiye oldukça iyi bir yerde, çünkü; hakikaten tecrübeli, diğer sanayilerde de tecrübeli bir özel sektörü var, müteşebbisi var, kullanıldığında potansiyeli var .

A. Ç.: *Şimdi, içinde bulunduğumuz durum itibariyle ve doğru birtakım adımların atılmasıyla kazanılan duruma göre; dünyanın diğer memleketleriyle bizim durumumuzun bir değerlendirmesini almak isterim sizden. Bir de ihracat şansımız açısından neler söyleyeceksiniz, bunu merak ediyorum? Yani bu savunma sanayi fabrikalarının öyle yerli ihtiyaçlarla çok uzun süre ayakta tutmanın mümkün olmadığını biliyoruz. Bu yüzden bu fabrikaları rantabl üretim haddinde tutabilmek için nasıl ihracat şansı elde edebiliriz? Daha doğrusu böyle bir şansımız var mı bunu kullanamaz durumda mıyız? Böyle bir şans yoksa bu nasıl oluşturabiliriz?*

V.E.: Tabi şimdi savunma sanayi Türkiye'de pek köklü bir geçmişi olmakla beraber, yerli ve yabancı özel sektörün kanalıyla 80'li yılların ortalarından sonra gelişmeye başladı. Yani özel sektöre açılımı tam manasıyla Savunma Sanayi Müsteşarlığının kuruluşundan sonra, onun için daha yeni sayılır bence, çok uzun bir tecrübesi yok özel sektörümüzün ama; değerlendirdiğiniz zaman bugünkü durumu itibariyle Türkiye oldukça iyi bir yerde, çünkü; hakikaten tecrübeli, diğer sanayilerde de tecrübeli bir özel sektörü var, müteşebbisi var, kullanıldığında potansiyeli var bu özel sektörün. Bu yönüyle ben meseleye optimist olarak, iyimser olarak bakıyorum; yeter ki bu organize edilsin, ihtiyaç ve kaynaklar organize edilerek özel sektöre mal edilsin. Biraz evvel söylediğim gibi bu husus çok önemli; bu sahayı kurduk fakat bunu nasıl ayakta tutacağız. Şimdi az önce yabancı sermayeden bahsettim, yabancı sermayeyi alışımızın diğer bir sebebi de (iyi ki hatırlattınız); teknolojiyi garanti etmek, kalite garantisi almak, aynı zamanda üretimin devamlılığını sağlamak içindir. Sizin sorunuzla gelen diğer bir üçüncü husus; ihraca yönelik dediğimiz projenin maliyetinin bazen %50-60'ına kadar çıkan ihrac etmeye bağlı, yani ürettiği malın %50 veya %60'ını, %30 duruma göre; teknolojik seviyesine göre, işin satma taahhüdü getirir. Nitekim bu konuda opses konusunda büyük gayret sarfediyor. Bir de yabancı ortağın taahhüdü gereği, bu çerçevede pazarlamayla ilgili yoğun gayretleri var. Nitekim mesela sayın Başbakanın Uzakdoğu gezisinde Malezya zırhlı savaş araçlarını Türkiye'den alacağını beyan etti. Görüşmeler daha önceden başlamıştı ama, bu seyahatte de bizzat Başbakanın, Malezya Başbakanı'nın ağzından ifade edilmiş oldu. Yani bizim satabilecek standartta, kalitede aracımız var demektir. Çünkü Bosna-Hersek'te savaş sürdüğü sıralar; onların verdikleri araçlar Kore'den alınmıştı, bizden almamışlardı. Orada görüldü ki; bizimkiler onlarınkinden çok daha üstün, bunu böylece beyan da ettiler. Türkiye'den almaya karar verdiler. Benzer şekilde daha başka Ortadoğu Ülkeleri var. Türkiye'den almak üzere diğer konularda da dışarıya satışlar kısmen sözkonusu veya satılmak üzere olanlar var. Yani hepsinde minimum %30, maksimum %70 arasında opses var. Tabi bu bir müddet yaşandı. Şimdi zaten Amerika'da, Batı Avrupa'da da bir olay var. Bir fabrikayı üretim hakkı için kiralıyorsunuz. O üretim hakkını o jenerasyon işe yarayıncaya kadar bekliyorsunuz. O jenerasyonun işi bitince onu söküp atıyorsunuz yeni bir tesis kuruyorsunuz. Mesela Amerika'nın F-16 üretim tesisi Amerikan Hava Kuvvetleri Komutanlığı'nın, ama tamamen bir firmaya kiralanmış. Onun makina techizatı tamamen kendisinin, çoğu müşterek olanları var ama farklı olanları da var. Yani demek istediğim bir tesisi fizibil hale getirebilecek, belli faide ürettikten sonra değiştirmek veya geliştirmek gayet tabi, ilelebet hep aynı cevabı alıp üretecek diye birşey

yok. İhtiyaçlar geliştikçe yeni teknolojiler oluştukça, başka üretimlere döndürmek, fabrikaları buna göre geliştirmek ve değiştirmek mümkün. Batı sanayiini böyle ayakta tuttu, yoksa bunu yapıyorum artık ilelebet bundan istifade edeceğim derseniz ayakta duramazsınız. İkinci husus da; bu, yani Silahlı Kuvvetlerin ihtiyaçlarına göre dünyadaki teknolojik gelişmelere göre belli seride ürettikten sonra, fabrika yöneticileri (tabi devletle de işbirliği yaparak) düşünmeli, bundan sonra şu sistemi ben burda nasıl üretirim diyebilmeli.

A.Ç.: *Az önceki sorumun cevabını verirken içinde geçtiği için dikkatimi çekti, bu hususa sizin de dikkatinizi çekmek istiyorum. Malezya'nın Bosna-Hersek'te kullandığı Ford Motor Coorporation lisansıyla Güney Kore'de üretilmiş ve daha sonra Malezya'ya satılmış bulunan zırhlı muharebe araçları son derece başarısız oldu. Bizim ürettiklerimiz ise gayet başarılı. Bunu eminim siz benden çok daha iyi biliyorsunuzdur. Kore'liler bu aletleri bir nevi taklit yeteneklerini kullanarak ürettiler. Bu aletlerin fos aletler olduğu Bosna-Hersek'teki kullanımları esnasında anlaşıldı. Hatta bu aletlerin aşağı yukarı % 60-70'i yollarda kaldı. Tabii Malezyalılar bundan da ders almış olacaklar. Ancak burada bizim dikkatimizi çekmesi gereken bir önemli husus yok mu? Sizin bu konuda derinlemesine bilgi sahibi olduğunuzu zannediyorum. Savunma Sanayi sistemlerini satabilmenin en önemli yollarından bir tanesi de, artık bütün dünyada son derece normal karşılanan komisyonerlik faaliyetleri ve üst düzey lobiler; yani Cumhurbaşkanı, Başbakan, Dışişleri Bakanlığı düzeyinde lobicilik faaliyeti, buna ilaveten bir de ciddî sistematik komisyonerlik faaliyetleri dünyanın her köşesinde rol oynuyor. Bunu iki açıdan değerlendirir misiniz lütfen? Birincisi, biz maruz kaldığımızda bu komisyonerlik lobicilik faaliyetine nasıl etkili oluyor? İkincisi biz dışarıya birşey satmak istersek bunu yöntemine nasıl uyduracağız?*

V.E.: Şimdi dediğiniz çok doğru. Tabii siyasi ilişkiler çok önemli. Bir ülke bir ülkeden silah araç gereci alıyorsa o ülkeyle siyasi ilişkilerinin iyi olması lazım. Siyasi ilişkilerin yanında silah araç gereç satımı üst kademeye kadar Başbakana, Cumhurbaşkanına kadar ulaşıyor. Savunma sanayi müsteşarıyken çok karşılaştım. Şimdi isim vermeyeyim ama; oralarda Başbakanlar daha etkili olduğu için Başbakanlardan çok mektup geldi.

A.Ç.: *Bir parantez açıp ben deklare edeyim de sizin açınızdan sıkıntı olmasın. Bu zırhlı savaş araçlarını üretme esnasında Almanya'nın başbakanı Kohl vasıtasıyla lobicilik yaptığını biliyoruz, tabii İngilizlerin Warrior aracını satabilmek için Theatcher vasıtasıyla yaptığını biliyoruz. Fransızların Mitterand'la yaptığını görüyoruz.*

V.E.: Tabi hepsinde, tüm silah devlerinde var bu. Bunların etkisiz olduğunu söyleyemeyiz. Tabii silah araç gereç satışında bazı siyasi avantajlar da, siz bizden alırsınız, biz sizi şurda destekleriz gibi hususlarda olabiliyor. Bizim başımıza çok geldi. Bizim açımızdan değerlendiriyorum, çok akıllıca oldu bu iş. Rahmetli Özal bu işleri çok ustaca yapardı. Yine de lobiciliğin belli miktarda faydası var. Türkiye'nin de buna alışması lazım. Bir defa devlet yetkililerinin özel sektör yöneticileriyle birlikte gidip veyahut bizim büyükelçimizin özel sektör yöneticileriyle gidip onların Dışişleri Bakanlığına, İlgili Bakanlarına teknolojimiz işte şöyle iyi, böyle iyi bizden alırsanız işte biz de sizinle şöyle yaparız diyebilmesi lazım. Bunu Amerikan Büyükelçisi diyor. Ben Savunma Sanayi Müsteşarı iken Amerikan Büyükelçisi, İngiliz Büyükelçisi veya diğer batı ülkelerinin büyükelçileri yanlarına firmanın başkanını veya yetkilisini alıp gelerek, bizimle konuşabiliyordu. Bizim bunlara alışmamız lazım. Kendinden emin olan kişi bunu rahatlıkla yapabilir. Çünkü bunu ülke menfaati için yapıyor.

A. Ç.: *Yani şunu diyebilir miyiz efendim? Bize bir komisyoner vasıtasıyla bir teklif verilmiş olsa, eğer silah sistemi iyiyse ve bizimde ihtiyacımızı karşılayacak olan sistemse başka da alacağımız bir silah sistemi yoksa, o zaman bu komisyonerin varlığından rahatsız olmanın anlamı yok.*

V.E.: Evet bu dünyada oluyor. Tabii özel sektörün üretip pazarlıyor görünmesinin çok büyük faydası var. Yani bu işin özel sektörün elinde olmasının faydası var. Özel sektörün kendi yöntemleriyle pazarlama imkanları var, devletin yapamayacağını özel sektör daha dinamik bir şekilde, daha seri bir şekilde elde edeceğini, bunun için çeşitli şekilde bir organizasyona girebileceğini teslim etmemiz lazım. Yani bu ikili sistemin yani hem devlet seviyesinde hem de özel sektördeki üretici seviyesinde bu lobilerin çok ciddi biçimde yapılması lazım. Biz buna daha alışkın değiliz. Mesela Malezya daha önceden de bize ihtiyaç bildirmişti, Kore'den almadan evvel, Kore daha çok bastırdı herhalde, bizimkinden iyi olmadığı halde oradan aldı. Ama şimdi anladı ki yanlış yapmış.



A.Ç.: *Efendim %25 komisyon verdiklerini söylüyorlar. Bu çok manidar değil mi? Bir malın %25'i kadar komisyon verilen bir satışta herhalde ne kadar iade koyarsanız koyun başarılı ticarette bulunmuş olamazsınız.*

V.E.: Bu bir de diyalog meselesi, devlet kademesinde ve firma kademesinde iyi kurulması lazım. Pazarlama çok önemli, ona da işte yavaş yavaş alışıyoruz zannediyorum.

"Lobilerin çok ciddi biçimde yapılması lazım. Biz buna daha alışkın değiliz. Mesela, Malezya daha önceden de bize ihtiyaç bildirmişti, Kore'den almadan evvel, Kore daha çok bastırdı herhalde, bizimkinden iyi olmadığı halde oradan aldı. Ama şimdi anladı ki yanlış yapmış."

A.Ç.: *Efendim, konunun açıklığa kavuşması açısından epey mesafe katettik. Bir de bu konuları düşünürken hemen aklımıza geliveren bir önemli husus daha var. O da sistem standardizasyonu, bir örnekle açıklamamız gerekirse Türkiye Sikorsky helikopterlerini alımı ve ortak üretimiyle ilgili birtakım çabalar içerisindeymiş. Aradan birkaç sene geçmiş öte yandan hafif nakliye uçağı üretimi için ayrı bir faaliyete girişmiş. Burada dikkatimizi çeken bir önemli husus şudur Sikorsky helikopterlerinden ihtiyaç belirleyip bir miktar genel maksat helikopteri almış envantere koymuşuz. Ortak üretim yapma niyetimizi açıklamışız, ancak onu gerçekleştirememişiz. Daha sonrada 52 tane nak-*

liye uçağı üretim hattına almışız. Buradan çıkartacağımız, önemli bir husus var Sikorsky helikopterleri benim bildiğim kadarıyla T-700 turbo şaft motoru kullanıyorlar. Aynı şekilde bu CN II 235 M İspanya- Endonezya ortak yapımı orta menzil nakliye uçakları da aynı şekilde T-700 turbo şaft motorundan iki adet kullanıyorlar. Burada bir sistem standardizasyonu avantajı yaşıyor. Türkiye ancak genel maksat helikopteri ihtiyacını bu şekilde belirlemişken birdenbire bakıyoruz bir Fransız firmasından Eurocopter AS 532 Cougar Ul - MK I helikopterleri satın alma kararı alıyor. Önce 20 tane daha sonra da 30 tane ile bu karar pekiştiriliyor. Bir kalemde ayrı bir sistemin alımıyla sistem standardizasyonunu feda etmiş olmuyor mu Türkiye size?

V.E.: Şimdi öyle tabi. Benim müsteşarlığım zamanında Silahlı Kuvvetler bize helikopter ihtiyaçlarını bildirdi. Çeşitli tiplerde bildirilen bu helikopter ihtiyaçları üzerinde çalışma sonucunda görüldü ki; en çok ihtiyaç genel maksat helikopterleri ve o zaman bize dediler ki; bizim en çok ihtiyacımız genel maksat helikopterleri, bunun için ağırlıklı bir çalışma yapılsın ve ihale açılsın böylelikle öncelikle genel maksat helikopteri ihtiyacımız karşılansın.

Bunun üzerine biz hemen komisyon kurduk, evvela ihale dosyası hazırlandı ki, zaten Silahlı Kuvvetlerden ve Savunma Sanayi Müsteşarlığı'ndan oluşan kişilerden bir komisyon kurulur ve tüm teklif isteme dosyasının muhteviyatı komisyon tarafından hazırlanır. İşte standartları, spesifikasyonları teknik özelliklerinden ekonomik olarak ne bekliyoruz, finansman olarak ne bekliyoruz, teklifte bütün bunlar dosya olarak hazırlanır ve ihale açılır. Biz de öyle yaptık ve o zamanın 5 büyük helikopter firmasından teklif aldık. Uzun çalışmalar sonunda birkaç defa İcra Komitesi toplandı. En son İcra Komitesi toplantısında (En son derken bu helikopter ilgili olarak o zaman sayın Cumhurbaşkanımız S. Demirel Başbakan idi.) Sikorsky helikopterine karar verildi. Yani orada Genel Kurmay Başkanı, Milli Savunma Bakanı üçü karar verir. Bunu Savunma Sanayi Müsteşarlığı uygular. Karar şöyle idi; 45 helikopter hazır alınacak 50 helikopter ortak üretilecek, bir 50 helikopter de opsiyonu var bu üretime devam edilecek. Biz buna göre firmayla görüştük. 45 alım kontratı imzaladık, 50'sinin de bazı şartların yerine getirilmesi öngörülerek imalat kontratı imzalandı. Şimdi hal böyleyken Cougar helikopterlerine de temayül başladı. Nerden nasıl başladı bilmiyorum. Oradan da bir 20 helikopter alınsın dendi. Ben o zaman müsteşardım hatta karar da çıktı ama, benim hoşuma gitmediği için, açıkçası o karar öyle kaldı imzalanamadı. Kontrat müzakereleri sonuçlanamadı. Bu arada ben müsteşarlıktan ayrıldım. Benden sonraki dönemde oldu. Benden sonraki müsteşar arkadaşıma bir şey söylemiyorum, siyasi bir karar tabi. 20 helikopter o dönemde alındı, sonra duydum bir 30 tane daha Fransa'dan alındı, böylece 50 helikoptere çıkarıldı. Doğrusunu söylemek gerekirse benim mantığım bunu izah edemiyor. Ama benim bilmediğim özellikler veya gerekçeler olabilir. Çünkü bir ihale açıyorsunuz, bir ihalede komisyonlar uzun uzun çalışıyor, askeri özellikler, teknik özellikler, Silahlı Kuvvetlerin ihtiyacını karşılama, bu helikopterlerin puanlaması vs. hepsi değerlendiriliyor. Finansal açıdan, ekonomik açıdan karar veriyorsunuz; o kararda devam ederseniz, (gayet tabi bizim ihtiyaçlarımızı firmanın yerine getirmesi kaydıyla) 45 tane alırsınız diğerinin de imalat hattını kurarsınız. Fakat o imalat kontratı askıda kaldı öyle, onun yerine Fransa'dan hazır helikopter alındı. 20 tane, diğer 30'u için de müzakereler devam ediyor, galiba daha kontrat imzalanmadı. Aldığım bilgiye göre;bu sefer Türkiye'de opset imalat konusunda çalışmalar yapılıyor. Yine de iyi bir şey Türkiye'de imalatının düşünülmesi, ancak; tabi benim şahsen görüşüme uymuyor bu. Ben Sikorsky'den alınsın demiyorum, o zaman keşke Fransa'ya karar verseydik tamamını ordan alsaydık. Eğer öyle düşünülüyorsa ve bu yapılmadıysa 45 helikopter zaten alındı, eğer beğenilmediyse yeniden ihale açılsaydı. Yani orada benim izah edemediğim birşeyler var. Ama benim bilmediğim mecburiyetler olabilir, ben bürokrat olduğum için tabii temkinli konuşmak durumundayım. Değişik firmalardan alınmasının askeri mecburiyet mi var, yoksa siyasi mecburiyeti mi var şu anda bilemiyorum ama dışardan görünümü normal değil. Eğer dediğim gibi Sikorsky beğenilmediyse veya imalat kontratı eksik görüldüyse, ya firmayla yeniden pazarlık yapılır ya da iptal edilir, bence yeniden ihale açılır. Çünkü uluslararası güvenilirliğimiz açısından da önemli bu; sonra tutuyorsunuz kaybeden firmadan daha fazla helikopter alıyorsunuz. Bu bana ters geliyor. Gerekçesi ne olursa olsun.



"Yani orada benim izah edemediğim birşeyler var. Ama benim bilmediğim mecburiyetler olabilir, ben bürokrat olduğum için tabii temkinli konuşmak durumundayım. Değişik firmalardan alınmasının bir mecburiyeti mi var bilemiyorum ama dışardan görünümü normal değil."

A.Ç.: *Efendim izin verirseniz konu üzerinde biraz daha durmak istiyorum. Şimdi evet siz haklı kaygılarla temkinli konuşmak isterim dediniz. Ama görünen köyde kılavuz istemez, bir, sistem standardizasyonunu feda etmişiz, ikincisi önceden ihaleyi kazanan firmayı yoksayan bir tavırla bir başka firmaya yani kaybeden firmaya yönelmişiz.*

V.E.: Benim demek istediğim; madem ki bir savunma sanayi politikası uyguluyorsunuz bunda da yabancı firmalara, yabancı devletlere ihtiyacınız var. Bir sistem oluşturmuşsunuz, o sistemi devam ettirmelisiniz ki, bir güvenilirliğiniz olsun, başka projelerle çağrı yaptığınız zaman; Türkiye'nin bu konudaki ciddiyeti herkes tarafından bilinsin. Şimdi tabi bu şekilde bir hükümet gelir, buna karar verir, arkasından başkası gelir başkasına karar verir. Onu beğenmez öbürüne karar verirse o zaman savunma sanayini de fazla ciddiye almazlar. Türkiye'ye gelip ciddi konularda yatırım yaptırmakta güçlük çekeriz. Dediğim gibi eğer beğenilmediyse veya başka problemler görüldüyse eğer arama kurtarma helikopteri alınacaksa ihale açılır. Uluslararası standardı budur bunun. İhalede kim kazanırsa ona verirsiniz diye düşünüyorum ben şahsen. Çünkü ihalesiz hiçbirşeyin Savunma Sanayi Müsteşarlığı'nda olmaması gerekir. Bazı tek kaynaklar var bunların dışında, mesela yine ben müsteşarken silahlı helikopterler aldık, bunlar tek kaynaktan alındı, Amerikan hükümetinden alındı, yani FMS kanalıyla kendi paramızla aldık ama, Amerika hükümetinden satınalınmış oldu, pazarlığı yapılmak kaydıyla tabi,

ciddi bir şekilde de pazarlığı yapıldı bunun. Bazı yine tek kaynaklı olan sistemler var, onları pazarlıkla almak durumundasınız. Ama onun dışında alternatifi olan, zaten ihale açılmış konularda dikkatli olunması gerektiği kanaatendeyim.

A.Ç.: *Efendim şu ana kadarki konuşmamızın çok verimli olduğunu inanıyorum. Son olarak eklemek istediğiniz bir husus var mı?*

V.E.: Valla şunu söyleyeyim. Türkiye savunma sanayine, savunmaya büyük kaynak ayırmak mecburiyetinde olan bir ülke ve ayırıyoruz da. Mevcut imkanlarımız çerçevesinde önemli kaynaklar ayırıyoruz. Bu kaynakların rasyonel kullanılması ve ülke ekonomisine, ülke sanayileşmesine en büyük katkıda bulunabilecek şekilde değerlendirilmesinin şart olduğu kanaatindeyim. Bu hem ekonomik açıdan gerekli, hem askeri stratejik açıdan gerekli, buna hem Silahlı Kuvvetlerimizin hem hükümetlerimizin önem vermesi lazım. Silahlı Kuvvetlerimiz de arzu ediyor savunma sanayinin geliştirilmesini, yalnız; bunun halen oluşmuş mekanizmasının güçlendirilmesi lazım. Savunma Sanayi Müsteşarlığı iyi bir mekanizmadır, bunu yok sayarak yeni mekanizmalar aramak yanlış olur. Çünkü insan yetiştirmesi, tecrübe kazanılması kolay olmuyor. Kısa sürede olmuyor. İşte savunma sanayi kurulalı 11 yıl oldu, 11 yılda çok arkadaş yetişti orada, teknisyen, uzman yetişti, bu kurumun güçlendirilmesi Bakanlığımızın "Silah araç gerek tedarik" kısmıyla koordineli çalışmasının sağlanması ve bütçeye ayrılan kaynakla fonun müşterek, aynı hedefe yönelik olarak kullanılması şart. Buna da siyasi otoritenin vaziyet etmesi gerektiğine inanıyorum ben. Böyle yapılırsa daha az parayla, daha etkin bir silahlanmanın gerçekleşeceği kanaatindeyim.

A.Ç.: *Bize vakit ayırdığınız için size çok teşekkür ederim.*

V.E.: *Ben teşekkür ederim.*

Türk Savunma Sanayii

Hüseyin Esenergül

FMC-NUROL Savunma Sanayii A.Ş.
Genel Müdür Yardımcısı

Savunma Sanayiinde Genel Durum ve Yeni Eğilimler

Dünyada ülkelerin savunma ekipmanları için harcadıkları toplam para, 1984 senesinde yılda 55-60 milyar ABD $ düzeyindeyken, gittikçe azalarak 1994 senesinde yıllık 25-30 milyar $ seviyesine inmiştir. Bu durum dünyadaki politik ve ekonomik dengeler, soğuk savaşın sona ermesi, Sovyetler Birliği'nin ortadan kalkması, Avrupa'daki kuvvet indirimleri gibi sebeplerden kaynaklanmaktadır.

Toplam harcamalardaki bu azalmaya birkaç değişik boyutta bakmak mümkündür:

Gelişmiş devletlerin savunma satınalmalarında büyük oranlarda küçülmeler sözkonusuyken; gelişmekte olan devletlerin savunma tedarikleri azalmamış, aksine artış göstermiştir. Bunun ana nedeni, dünyanın birçok yerinde bölgesel, etnik ihtilafların artması; bu ihtilafların sık sık sıcak çatışmalara dönüşmesi; bunun gereği olarak da silah ihtiyacının artmasıdır. Çok önemli diğer bir husus da özellikle Asya/Pasifik, ülkelerinin son yıllarda ekonomik olarak çok gelişmeleri, buna bağlı olarak da savunma bütçelerini artırmalarıdır. Bu ülkeler kara, deniz ve hava kuvvetlerini genellikle yeniden teşkilatlandırmakta, bunun sonucu ortaya çıkan ekipman ihtiyacıyla tüm dünyanın savunma sanayii için iştah açıcı bir pazar oluşturmaktadırlar. Ayrıca, gelişmiş ülkelerdeki üreticilerin kendi ülkelerinde küçülen pazar nedeniyle dünya pazarlarında çok daha aktif olmaya başlamaları; Avrupa'da tasfiye edilen kuvvetlerin envanterlerindeki kullanılmış ekipmanın çok ucuza bulunabilmesi ve Rusya'nın zaman zaman gerçek maliyetleri dahi karşılaması mümkün olmayan fiyatlarla savunma ekipmanı satmaya başlamasının da profesyonel bir etkisi olduğu düşünülebilir.

Buna paralel olarak, biraz da gelişmiş, ülkelerin gerek taleplerindeki azalma, gerekse yine bu, ülkelerin araştırma-geliştirme faaliyetlerine daha az kaynak ayırmalarının sonucu olarak; yüksek teknoloji ürünü çok sofistike, pahalı silahlar yerine konvansiyonel silah satışlarında artış görülmektedir.

Savunma ekipmanı satan ülkelerin durumuna bakıldığında ise; on yıllık sürede toplam harcamalar yarı yarıya azalırken, Avrupa'lı üreticilerin satışlardaki payı ciddi boyutta azalmış; ABD'li üreticiler oransal olarak paylarını korumayı başarmış, Rusya ise payını arttırmıştır. Bunun önemli nedenleri ise Avrupa'daki pazar küçülmesi, Avrupalı şirketlerin dış pazarlamada daha az etkin olabilmeleri; ABD'li şirketlerin hem hala kendi ülkelerinde canlı bir pazar bulmaları, ABD yönetiminin teşvikiyle şirketlerarası evlilikler yapmak suretiyle verimliliklerini artırmaları, hem de ABD'nin dünyanın birçok bölgesindeki askeri alandaki etkinliğiyle, ABD Entegre Lojistik Sistemini ve FMS (Foreign Military Sales/Askeri Dış Satışlar) sistemini arkalarına alarak dışsatışlarda daha başarılı olmaları; Rusya'nın ise büyük ölçüde uyguladığı fiyat politikasının sonucu olarak yeni pazarlara açılması olarak sıralanabilir.



Gelişmekte olan devletlerin savunma tedarikleri azalmamış, aksine artış göstermiştir. Bunun ana nedeni, dünyanın birçok yerinde bölgesel, etnik ihtilafların artması; bu ihtilafların sık sık sıcak çatışmalara dönüşmesi; bunun gereği olarak da silah ihtiyacının artmasıdır.

Türkiye'nin Durumu:

II. Dünya Savaşı'nın askeri olarak sona ermesi dünyanın çeşitli yerlerinde sınırları ve dengeleri belirlemiş; ancak ekonomik ve politik sonuçlar oluşmamış ve birçok bölgede potansiyel kriz odakları meydana gelmiştir. Bu potansiyel kriz odaklarından üçü Balkanlar, Kafkaslar ve Orta Doğu'dur. Nitekim bu bölgelerde sık sık kriz ortaya çıkmakta ve sıkça tüm



FMC-NUROL Kara Kuvvetlerimiz'in ihtiyacı olabilecek 8X8 lastik tekerlekli zırhlı muharebe araçlarının Türkiye'de üretimi için bu konuda dünyanın en başarılı araçlarını üreten firma ile ön mutabakat sağlamıştır.

bölgeyi etkileyebilecek ciddi tehlikeler söz konusu olmaktadır.

Türkiye bu çok kritik üç kriz odağının ortasında yer almaktadır. İlke politikası olarak büyük Atatürk'ün "Yurtta sulh, cihanda sulh" ilkesi benimsenmiş olduğu halde, her an kendini herhangi bir krizin, ya da sıcak savaşın içinde bulabilecektir. Bunun gereği olarak da her zaman askeri bakımdan güçlü ve uyanık olmak zorundadır.

Türkiye'de geleneksel olarak savunma harcamaları bütçenin önemli bir bölümünü teşkil etmektedir. Bu durum yukarıdaki nedenlerle sürmek durumundadır. Türkiye her zaman yeni ve modern sistemlere sahip olabilmeli, bu sistemleri üretip idame ettirebilmeli, potansiyel ambargolara karşı kendini koruyabilmeli; en önemlisi savunma gereçlerini ülke içinden sağlamak suretiyle bu ihtiyaca cevap verirken ülke ekonomisi üzerindeki olumlu sonuçlarından da istifade etmelidir.

Türkiye'de Savunma Sanayii:

Türkiye'de eski yıllarda askeri fabrikalar ve MKE Kurumu ile oluşmaya başlayan, daha sonra ASELSAN'la önemli adımlar atan savunma sanayiinde, özellikle 1985 senesinde Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın kurulması birçok önemli savunma sisteminin yurt içinde üretilmesi, bu konuda teknolojilerin başarıyla transfer edilmesi için devletin sistematik bir çaba ve kaynak aktarmasını mümkün kılmış; bunun sonucu olarak savunma sanayiinde dev adımların atılması sağlanmıştır. Dünyadaki gelişmiş ülkelerdeki savunma tesisleriyle boy ölçüşebilecek modern tesisler kurulmuş; ülkenin birçok nitelikli gencine gerekli eğitim sağlanıp, savunma sistemlerinin üretimini, kalite denetimini, tasarımını ve geliştirilmesini yapabilecek beceriler kazandırılmıştır.

Savunma sistemlerinin geliştirilmesi ve bu hususta gerekli araştırmaların yapılması uzun sürelere ve büyük kaynaklara ihtiyaç göstermektedir. Türkiye'nin ihtiyacı olan tüm sistemleri kendisinin geliştirmeye kalkışması zaman, kaynak ve teknolojik yeterlilik bakımından mümkün değildir. Bu bakımdan bu sistemlerle ilgili teknolojilerin dışarıdan transfer edilmesi zorunludur. Bu transferler lisans alınması ya da ortak teşebbüs ("Joint Venture") meydana getirilmesiyle sağlanabilir. Önemli olan tam teknoloji transferi yapılabilmesi; lisans anlaşmalarının kısıtlayıcı hükümlerinin mümkün olduğu kadar bertaraf edilmiş olması; ortak teşebbüs şirketlerinde hisse nispetiyle ya da ana mukavelelerle sağlanacak yetkilerle kontrolda yerli ortakların etkinliğinin artırılması; firmalardan istenen yerli katkı, ofset gibi taahhüt hedeflerinin gerçekçi olarak tespitidir.

Kurulan bu sanayinin yaşatılması, üretilen ürünlerdeki yerli katkının artırımı ve yan sanayiyi yaygınlaştırılması, kritik konularda milli teknolojilerin geliştirilmesi, araştırma-geliştirme projelerine devlet desteği sağlanması, özellikle Türkiye'nin etkin olduğu müttefik ülkelere savunma ürünlerinin devlet desteği ve organizasyonuyla pazarlanması sektörün başarılı olması bakımından gündemde olan çok önemli hususlardır. Türkiye çok kısa bir sürede, özellikle ekonomileri hızla gelişmekte olan dost Asya ülkelerine teknoloji transfer edebilecek duruma gelebilir. Bu konular, bulunduğumuz yıl içinde Genelkurmay Başkanlığımız ve Milli Savunma Bakanlığımızda yapılan panel ve seminerlerde de ele alınmıştır. Bu konularda önemli adımlar atılmasının devlet politikası olarak benimsendiğinin görülmesi savunma sanayicilerini çok memnun etmiştir.

NUROL'un Deneyimi:

NUROL, Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın ilk ve en büyük projesi olan Zırhlı Muharebe Aracı projesi ile sektöre girmiştir. İhale safhasında, teknik ve ekonomik bakımdan en uygun teklifi vermiş olan ABD'li FMC şirketi yerli ortağını seçerken, o zaman ağırlıklı olarak inşaat ve taahhüt konularında deneyimi olan NUROL'u belki de diğer adaylara göre daha az sanayi deneyimi olduğu için seçmişti. Nitekim projenin ilk yıllarında FMC-NUROL Amerikan ağırlıklı bir yönetim çizgisi izlemişti. Daha sonra NUROL daha aktif bir rol oynamaya başlamış ve yerlileştirme çabalarında etkin olmuştur. Hatta bu konuda önce FMC-NUROL'a bazı alt sistemleri yapmak, daha sonra başka savunma konularıyla ilgilenmek üzere NUROL Makina ve Sanayi A.Ş. bünyesinde Ankara'da çok modern bir tesis daha kurmuştur.

Tüm bu çabaların sonunda FMC-NUROL yabancı ortaklı olmasına rağmen bir Türk şirketi kimliği kazanmış; yan sanayi kuruluşlarına eğitim, aparat, sistem, tezgah yatırımı, kalite kontrol servisi ve finansman desteği sağlamak suretiyle 150 kadar firmayı aktive etmiş, savunma sanayiine kazandırmış; bu kuruluşlarda çalışan 3-4 bin kişiye istihdam imkanı sağlamış; bu sayede de projesinde yerli katkı oranını, Türkiye'de savunma sanayiinde ulaşılabilen en yüksek oran olan %75 seviyesine çıkarmayı başarmıştır.

FMC-NUROL'da eğitime her zaman önem verilmiştir. Eğitime yılda adam X saat bazında harcanan zaman, ABD'de ilgili sektördeki zamanın 1,5 katıdır.

FMC-NUROL 30'u aşkın teknik eleman istihdam ettiği ve en gelişmiş sistemleri uyguladığı Ar-Ge bölümünde, ürettiği araçla ilgili yeni silah sistemleri, bu ve diğer bazı sistemlerin entegrasyonu, yeni ateş kontrol sistemleri gibi geliştirme projeleri yapmakta ve başarılı sonuçlar almaktadır. FMC-NUROL'un yıllık Ar-Ge bütçesi 3-5 milyon dolardır.

FMC-NUROL'un çabaları Zırhlı Muharebe Aracı projesinin ötesinde de sürmektedir. Çalışma konusu ile ilgili olabilecek her türlü yenileştirme, eğitim, lojistik, bakım konularının dışında Kara Kuvvetlerimiz'in ihtiyacı olabilecek 8X8 lastik tekerlekli zırhlı muharebe araçlarının Türkiye'de üretimi için bu konuda dünyanın en başarılı araçlarını üreten firma ile ön mutabakat sağlamış ve bu araçların lisanslı üretimi için çalışmalara başlamıştır.

FMC-NUROL Türkiye'nin en büyük özel sektör savunma şirketi olup; mevcut imkânlarıyla ve daha da geliştirilebilecek kabiliyetleriyle Türk Silahlı Kuvvetleri'nin mevcut ve gelecek ihtiyaçlarına cevap vermeye hazır bir millî özvarlık olma vasfını sürdürmektedir.

Savunma Sanayii Türkiye Ekonomisi için itici güç olabilir mi?

Türkiye'de Silahlı Kuvvetlerin ihtiyaçları değerlendirildiğinde,



Öncelikle, bu tesisler büyük araziler üzerinde kurulmuş ve maddi değeri yüksek olan tesislerdir. Bunların Türk özel sektörünce satın alınması için gerekli kaynakların sağlanması kolay olmayacaktır. Tabii bu tesislerin yabancı sermayeye devri de tasvip edilemez.

Genelkurmay Başkanlığının verilerine göre önümüzdeki 25-30 yıl içinde yaklaşık 150 milyar ABD Doları tutarında tedarik yapılacağı görülmektedir. Mevcut duruma göre tedariğin sadece %21 yerli piyasadan, %79'u ise dış piyasalardan sağlanmaktadır. Mevcut durumda dış piyasalardan sağlanan savunma sistemlerinin yerli savunma sanayiince sağlanabilmesi halinde yıllık ortalama 4 milyar ABD Doları tutarındaki kaynak savunma sanayii kuruluşlarımız ile bunların üzerinden yerli sanayiye akacaktır. Yalnızca bu miktarın bile GSMH üzerinde oluşturacağı artış çok önemli bir boyuttadır. Kaldı ki; savunma sistemi şartnamelerinin gerektirdiği kalite ihtiyaçlarını sağlayacak şekilde gelişen, organize olan ve verimini artıran birçok kuruluşun ekonomiye sağlıyacağı faydaları tasavvur etmek de çok zor olmasa gerek.

Sivil Sanayi ve Savunma Sanayiinin Entegrasyonu:

Sanayinin sivil veya savunma sanayii olarak ayrı ayrı mütalaa edilmesi ve birbirinden soyutlanması mümkün değildir. Esasen yukarıda birçok yerde de ifade edildiği gibi savunma sanayii kuruluşları sistem geliştirilmesi ve entegrasyonu ile proje yönetimi konularına konsantre olup, çok sayıdaki parça, alt sistem ve malzemeyi yan sanayiden sağlamaktadırlar. Başka bir deyimle, savunma projelerinin başarısı ancak, sivil ve savunma sanayii kuruluşlarının içiçe ve koordineli bir çalışma sergilemesiyle sağlanabilir.

Ancak, gerek çok yüksek kalite koşulları, gerekse yıllık bazda üretimi gereken parça/sistem sayısının fazla olmaması otomotiv yan sanayii, ticari elektronik sanayii gibi sektörlerde faaliyet gösteren kuruluşların, zaman zaman, savunma sanayii konularına yeterli ilgi göstermemesine neden olmaktadır. Bu durumda savunma sanayii için daha yüksek kalite koşullarının yaygınlaştırılması, gerekirse daha küçük atelyelerin kullanılması, bunlara Savunma Sanayii kuruluşları, KOSGEB, Odalar, ya da Üniversitelerce kalite servis ve eğitiminin verilmesi suretiyle bir atılım yapılması gerekecektir. Yan sanayi kuruluşlarının kalite kültürü kazanması, bu kuruluşların savunma dışındaki çalışmalarına da mutlaka yansıyacak; bunun sonucu olarak ülke genelinde entegre olmuş kaliteli bir sivil / savunma sanayii meydana gelecektir.

Savunma sanayiinde devletin araştırma ve geliştirmeye kaynak aktarması; yeni sistem ya da ürünlerin ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Bunların sivil sanayide kullanılması da büyük avantajlar getirecektir. Örneğin, ABD'de NASA'daki uzay çalışmaları sırasında geliştirilen teflon, fiberglas gibi çok sayıda ürün sivil sanayide çok kısa sürede yaygın olarak kullanılmaya başlanmış ve büyük avantajlar sağlamıştır.

Türk Savunma Sanayiinin Durumu ve Sistemin Özelleştirilmesi

Türkiye'de savunma sanayiinde çeşitli yapıda kuruluşlar faaliyet göstermektedir. Son zamanlarda, bunları devlet kuruluşları/askeri fabrikalar, KİT'ler, %100 yerli sermayeli özel şirketler, Türk/yabancı ortak teşebbüs şirketleri, yabancı sermayeli şirketler şeklinde kategorize etmeye ve bir ayrımcılık uygulamaya yönelik gayretler ortaya çıkmıştır.

Yapısı ne olursa olsun, bütün bu kuruluşlar Türkiye Cumhuriyeti yasalarına göre devlet politikaları doğrultusunda kurulmuş; ve çalışmaları, özellikle seferberlik ve olağanüstü hallerde nasıl kontrol edilecekleri kanun ve yönetmeliklerle düzenlenmiştir. Bu savunma sanayii kuruluşlarında görev yapan asker ya da sivil bütün Türk personel, memleketini en az bir diğeri kadar sevmektedir; ve O'nun başarısı ve bağımsızlığı için elinden gelen tüm gayreti göstermeye hazırdır. Kuruluşlar arasında yapılacak bir ayrımcılık, olsa olsa bazı kuruluşlar lehine, diğerleri aleyhine, haksız bir rekabet ortamı yaratarak memleketi zarara uğratacaktır.

Özel sektörün, organizasyon, yönetim, verim, program yönetimi, düşük maliyet ve karlılık gibi konularda devlet sektöründen daha başarılı olduğu bilinen bir gerçektir. Devlet sektörü ya da savunmayla ilgili olarak askeri fabrikalarda işgücü ve maliyet hesapları sağlıklı olarak yapılamamaktadır.

Ancak, savunma tesislerinin büyük yatırımlara ihtiyaç göstermesi ve halen devlet sektöründe yapılmış önemli yatırımların bulunması, memleketimiz için bunların verimli bir şekilde değerlendirilmesi ihtiyacını doğurmaktadır.

Savunma sanayiinde faaliyet gösteren kuruluşların özel sektör zihniyetiyle yönetilmesinde ciddi faydalar mülahaza edilmektedir. Ancak iki nedenle bunların tam olarak özelleştirilmesi uygun olmayabilir. Öncelikle, bu tesisler büyük araziler üzerinde kurulmuş ve maddi değeri yüksek olan tesislerdir. Bunların Türk özel sektörünce satın alınması için gerekli kaynakların sağlanması kolay olmayacaktır. Tabii bu tesislerin yabancı sermayeye devri de tasvip edilemez. Ayrıca, milli güvenlik nedenleriyle, devletin bu tesislerin mülkiyetini elinde tutmasının da faydalı olacağı düşünülmektedir.

Buna göre hem devletin mülkiyet ve kontrol haklarından feragat etmemesini; hem de bu tesislerin özel sektör zihniyetiyle yönetilmesini sağlayabilecek bir model teşkili önem kazanmaktadır.

Bunun için iki ana metot düşünülebilir:

Birincisi, kritik hallerde geri alabilme hakkı mahfuz olmak üzere, tesislerin belirli sürelerle (25-49 yıl) özel sektöre kiraya verilmesi ve özel sektörün savunma projelerini bu tesislerde gerçekleştirmesi.

İkincisi ise tesis mülkiyetinin devlette kalması ancak özel sektörle proje bazında anlaşma yapılmak suretiyle, tesislerin özel sektörce işletilmesi. Bu, özel sektör ve devlet kuruluşu arasında oluşturulacak ve görev dağılımında proje ve tesis yönetiminin özel sektörün yetkisine verileceği bir konsorsiyum modeli gibi de düzenlenebilir.

Bu çeşit organizasyonlar; devletin sağlıyacağı Ar-Ge desteğiyle de güç kazanacak, verimi arttıracak, maliyetleri aşağıya çekebilecektir.

sSC 50

STRÜKTÜREL SİLİKON CEPHE

Küçüker Tekstil - Denizli

CEPHEDE YÜKSEK TEKNOLOJİ

Strüktürel Silikon Cephe Referanslarımız

1- Doğuş Turizm Yüksek Okulu	İstanbul	520 m2
2- Doğuş Tekstil İşletmeleri A.Ş.	İstanbul	200 m2
3- Doğuş Otomotiv	Maslak	600 m2
4- Çarşı İş Merkezi	Bursa	500 m2
5- Fabtekstil San. ve Tic. A.Ş.	İstanbul	800 m2
6- Yeni Asır	İzmir	2200 m2
7- Polifen Kimya A.Ş.	Gebze	350 m2
8- Eşrefoğlu İşmerkezi	Bursa	440 m2
9- Yaman Otomotiv	Beykoz	750 m2
10- Medya Plaza	İkitelli	3430 m2
11- Mercedes Showroom	Özbekistan	210 m2
12- Yurtbank	Caddebostan	400 m2
13- Emini Deri	Zeytinburnu	215 m2
14- Oflular Derneği	Aksaray	230 m2
15- Erşen Nakliyat	İkitelli	950 m2
15- Erşen Nakliyat	İkitelli	950 m2
16- Bank Ekspres	İstinye	820 m2
17- Beykoz Otomotiv	Kavacık	2520 m2
18- Üçem Plaza	Maslak	1870 m2
19- Küçüker Tekstil	Denizli	1150 m2
20- Koneka	Güneşli	450 m2
21- Poloteks	Çorlu	185 m2
22- Korteks	Bursa	680 m2
23- Olkusan	Çorlu	185 m2
24- Önder Menkul Kıymetler	İstinye	250 m2
25- Evkur	Avcılar	350 m2
26- Tahsin Alpar	İstanbul	580 m2
27- Prestige İnşaat	İstanbul	115 m2
29- Kombassan	Konya	9000 m2
30- TURİNG binası	İstanbul	250 m2



Metal ve Yapı Sistemleri Ticaret A.Ş.

Tel.: 0.212. 776 40 50 (8 hat) Fax: 0.212. 776 40 58 - 59

MKEK Eski Genel Müdürü

Bahri Zengin;"Başkalarının değerleriyle yaşayan kendini savunamaz"

***A.Ç.**: Efendim siz devlet içerisinde uzun süre görev aldınız. Geniş bir devlet tecrübesine sahipsiniz. Bugün de devletin en önemli noktalarından birinde görevlisiniz. Bugün içinde bulunduğumuz durum itibariyle ülkemizin bölgesel durumunu, savunması ya da savunmasızlığı açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?*



"İnsan nerden düşerse ordan kalkar." şimdi yeni bir psikolojik özgürlükle bu çemberden çıkma imkanımız vardır. Bu şu demektir; zihinsel düzlemde insanların yeni değerler sistemine geçmesi gerekmektedir. Bunu sağladığımız takdirde, askeri alanda da, ekonomik alanda da siyasi alanda da bugün karşılaştığımız darboğazları aşmamız mümkündür.

B.Z.: Türkiye her alanda olduğu gibi savunma sanayii alanında da kendisinden beklênilenin çok gerisinde bulunmaktadır. Türkiye ne yazık ki savunma sanayii ihtiyaçlarının büyük bir yüzdesini dışardan karşılamaktadır. Bu anlamda da dışa bağlıdır. Dolayısıyla Türkiye siyasal ve ekonomik planda, batılı ülkelerle başta Amerika olmak üzere bugüne kadar uyum içerisinde yaşama ihtiyacını hissetmiştir. 54. hükümet kurulana kadar da bizim deyimimizle tek yanlı bir dış politika izlemiştir. Bunun sebebi nedir? Aslında şöyle bir 150 sene öncesine gittiğimiz zaman, önce bir grup insan batı değerlerinin daha yüce değerler olduğuna inandılar. Batı'da eğitim gören bu insanlar devletin siyasal yapısının verdiği imkanları da kullanarak birdenbire üst kademelerde görev aldılar. Onların bu anlayışı devletin mali, ekonomik ve siyasal olarak Batı'ya bağlanması sonucunu doğurdu. Önce bir psikolojik bağımlılıktan başladık, sonra da siyasal bağımlılığa kadar bu çizgi devam etti. Hani bir atasözü vardır; "İnsan nerden düşerse ordan kalkar." diye, şimde yeni bir psikolojik özgürlükle bu çemberden çıkma imkanımız vardır. Bu şu demektir; zihinsel düzlemde insanların yeni değerler sistemine geçmesi gerekmektedir. Bunu sağladığımız takdirde, askeri alanda da, ekonomik alanda da, siyasi alanda da bugün karşılaştığımız darboğazları aşmamız mümkündür. Aslında dünyada yeni değerler eski değerler sisteminin insanlar için birtakım aşılmaz sorunlar ortaya çıkardığı herkes tarafından bilinmektedir. Bakın 1945'den bu yana dünyada yüz otuz küsür savaş olmuştur. Bu batı devletlerinin dışında olmuştur, tabii savaşlar durmamıştır, sefalet durmamıştır. Dünyanın birçok yerlerinde açlıktan milyonlarca insan hayatını kaybetmiştir. Bütün bunlar bugünkü değerler sisteminin bir sonucudur. Ben bu tartışmalara girmek istemiyorum ancak olaya Türkiye açısından baktığımız zaman, Türkiye'yi yönetenler batı değerler sisteminin yüceliğine inanmış ve 65 milyonluk Türkiye'yi, kendi değerleri hilafına, bu yeni değerler sistemine geçmeye zorlayan bir politik anlayışı uygulamaya koymuştur. Tabi öyle olunca da 65 milyon insan tutuklu gibi beyin gücü başta olmak üzere kendi gücünü, ülkenin kalkınmasını buna savunma da dahil olmak üzere, maalesef ülkenin kalkınması istikametinde seferber edememiştir. Türkiye'yi yöneten sadece birkaç insandır. Türkiye 20. yy. teknoloji yarışında diğer devletlerin ilerisine götürecek imkana sahip olmamıştır. Bunun sonunda Kore başta olmak üzere bizden her alanda geri olan ülkeler Türkiye'yi fersah fersah geçmiştir. Bu açmazdan nasıl kurtulabiliriz? Bu açmazdan üç aşamalı bir değişimle kurtulabiliriz. Bunlardan bir tanesi zihniyetler düzeyindeki değişimdir. Yani Türkiye kendi tarihinden, kültüründen gelen yeni şartların gerektirdiği değerler sistemine geçmelidir. Yeni bir davranış biçimi kazanmalıdır. Ne yazık ki; toplumdaki bireyler (Bunu her alanda gözlüyoruz) ister sivil toplumda olsun ister devlette olsun bir davranış tutarlılığına sahip değildir. Bir ahlaki çözülme vardır. İnsanlar inandıkları gibi düşüncelerini ve inançlarını yansıtamıyorlar. Uzun zaman devletin baskısı olduğundan, bu baskıya maruz kalmamak için böyle bir alışkanlık kazanmış olabilirler ama, sonunda kendilerini korumak için kazandıkları bir alışkanlık, kendilerine çıkar sağlamak amacıyla da kullanılmaya başlanmıştır. Ve böylece bir bireysel ve toplumsal ahlakta bir çözülme ve fetret dönemini yaşamaya devam ediyoruz . Onun için yeni bir ahlaki yapılanmaya ihtiyaç vardır. Ve bunun yanında diğer alanlarda yeni bir fiziki sisteme ihtiyaç vardır. Kendi kendine güvenmeyen, başkalarının zo-

raki değerleriyle yaşamaya mahkum edilmiş bir toplum elbette kendi kendisini savunamaz.

A. Ç.: *Savunmanın reel şartlarıyla konuyu değerlendirecek olursak; Türkiye'nin bugün önümüzdeki on yılda yaklaşık 150 milyar dolar civarında bir savunma sanayi harcaması yapması ihtiyacı söz konusudur. Türkiye bugün içinde bulunduğu ekonomik şartlar itibariyle böyle bir harcamayı yapamazsa nasıl bir sıkıntıya düşer? Bu harcamayı doğru yapabilmenin yolları nelerdir?*

B.Z.: Aslında Türkiye kaynakları itibariyle böyle bir harcamayı yapabilecek güçtedir. İki temel kaynak var. Bunlardan bir tanesi insandır, insanın beyin gücüdür. Bir diğeri de insanın dışında olan bizim "nimet" dediğimiz, çevremizde var olan varlıklardır. Bu iki kaynağın birleşimi yeni ürünleri meydana getirir. Bu birleşimi sağlayan şey de mevcuttur. Türkiye'de ise mevzuat, bu birleşime engel olmakta, her iki kaynağı birbirine sürtüştürerek israfa neden olmaktadır. 150 milyar kolay değil 1 trilyon dolar yatırım yapsanız dahi az önce söylediğim aşamaları geçmeden Türkiye'nin kendi kendine savunma sanayiini kurarak kendini savunduğunu söylemek mümkün değildir. Kime karşı savunacaksınız? Belki komşularımıza, daha az teknolojiye sahip, daha az silah gücüne sahip olan devletlere karşı kendinizi savunabilirsiniz. Ama benim savunmadan anladığım, bütün dünya ülkelerine karşı, gerçekten caydırıcı savunma gücüne sahip olmamızdır. Bu birdenbire sağlanacak bir şey değildir. Bunu demin de dediğim aşamaları geçerek sağlarsınız. 65 milyon insanı bu zindandan kurtarırsınız. Yani bunların yeni değerler sistemiyle donanmasını sağlarsınız. 65 milyon insanın bütün beyin gücünü mobile edersiniz. Ve bu 65 milyon insan gücünün Türkiye'nin nimetleriyle buluşmasını kolaylaştıracak yeni mevzuatlar geliştirirsiniz. Ve bütün bunlarla en ileri devletlere karşı savunmasını sağlayacak bir güce erişirsiniz. Yoksa bölge ülkelerine karşı onlardan daha güçlü olalım demiyorum. Niye çünkü Türkiye'de gene ister bölge ülkelerinden kaynaklansın, isterse bugünkü egemen diğer batı devletlerinin desteğini kazanmış olsun, bölgede oluşan teröre karşı rahatlıkla bir savunma yapabiliriz. Bugün terörü de besleyen kaynaklar, lojistik ve siyasi destek veren kaynaklar aynı kaynaklardır. Geri kalmış ülkelerin siyasal, askeri ve mali destek veren kaynakları gene aynı kaynaklardır. Dolayısıyla bunlar istedikleri zaman birine dur diyorlar, öbürünün önünü açıyorlar. Türkiye bu gerçekleri görebilmelidir. İçinde bulunduğu çıkmazlardan kurtulabilmek için alışageldiğimiz yolların dışında, başka yollar ve çözümler aramalıdır. Şimdi böyle bir arayışın sancılarını yaşıyoruz. Böyle bir arayışa ön ayak olmak isteyen siyasi ve sosyal oluşumları Türkiye'de gözlüyorum. Bu tabii sevindirici bir gelişmedir.

> 150 milyar kolay değil 1 trilyon dolar yatırım yapsanız dahi az önce söylediğim aşamaları geçmeden Türkiye'nin kendi kendine savunma sanayiini kurarak kendini savunduğunu söylemek mümkün değildir.



A.Ç.: *Bu çalışmaların size göre hangi vadede sonuç vermesi mümkündür?*

B.Z.: Toplumsal değişime bağlı. Toplum kendini değiştirmedikçe bu sonuçlar değiştirilemez. Cenâbı Hak; "Ben de sizi değiştirmem" diyor. Bunun anlamı, sonuçların değişmemesidir. Yoksulluk varsa yoksulluk devam eder. Terör varsa, terör devam eder. O halde toplumun kendisini değiştirmesi gerekmektedir.

Bu değişimin gereğini kavramış olan insanların gece gündüz çalışması lazımdır. Cihad dediğimiz şey budur. Çünkü insanlara hizmet götürmek lazım ve insanları başbaşa kalmak zorunda oldukları bu durumdan bir an evvel kurtarmak lazım. Bunun için de insanların kendi iradeleriyle değişmesine önayak olmak gerekiyor. Öyle zannediyorum ki dünyadaki gelişmeler, bu bilinçlenmeyi hızlandıracaktır.

A.Ç.: *Verdiğiniz bilgiler için teşekkür ederim.*
B.Z.: Ben teşekkür ederim.



Nükleer Silahların Yayılmasını Önleme Antlaşması ve Türkiye

Prof. Dr. Ahmed Yüksel ÖZEMRE
(Türkiye Atom Enerjisi Kurumu Eski Başkanı)

Nükleer Silahlanma Yarışı

ABD' nin büyük bir gizlilik içinde "Manhatten Projesi" adı altında gerçekleştirmiş olduğu "Atom Bombası" * önce ABD 'nin Yeni Meksika eyaletindeki Alamogodro çölünde 16 Temmuz 1945' de denendikten sonra, aynı yıl 6 ve 9 Ağustos 'da sırasıyla Hiroşima ve Nagasaki'ye atıldığında bunların tahrip gücü bütün Dünya'yı dehşete düşürmüştü. Ölümcül radyasyon alan sivil halktan 110.000 kişinin büyük ızdıraplarla ölmesi, ayrıca 60.000 kişinin de sakat kalması karşısında pek çok kimse tepki göstermiş ve bunu, tıpkı savaşta zehirli gaz kullanımı gibi, savaş ahlâkının dışında kalan ve kalması gereken bir eylem olarak nitelendirmişti.

Böylesine caydırıcı bir silaha sahip olmak ise o tarihten itibaren hemen her devletin rüyası olmuştu. Nitekim bir yandan yoğun bilimsel araştırmaların, öte yandan da gönüllü ya da profesyonel casusların yardımıyla Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliği de kendi atom bombasını imâl etmeyi ve 29 Ağustos 1949'da patlatmayı başardı. Bunu 3 Ekim 1952' de İngiltere, 13 Şubat 1960' da Fransa, 16 Ekim 1964' de Kızıl Çin , 18 Mayıs 1974' de Hindistan izledi.

Ayrıca, 1980'lerde Güney Afrika Cumhuriyeti'nin de bir nükleer deneme yapmış olduğu, İsrail'in ise Fransa'nın desteğiyle hazırlamış olduğu atom bombasının Fransa'nın Pasifik Okyanusun'daki nükleer bombalarını denediği Muroroa atolünde İsrail-Fransız mühendislerinin nezaretinde, dünya kamuoyundan gizlenerek ve sanki Fransa'nın atom bombasıymış gibi, patlatılmış olduğu hususunda da iddialar bulunmaktadır.

Bu bombaların hepsi de uranyum atomu çekirdeğinin, nötronların etkisiyle bölünmesi sonucu ortaya çıkan nötronların yeni bölünmelere (fisyon'lara) yol açmasıyla oluşan bir zincirleme reaksiyon'a dayanmaktadır. Bu zincrileme reaksiyon ise her bir uranyum çekirdeği başına yaklaşık 200 milyon elektronvolt gibi büyük bir enerjinin kontrolsuz bir biçimde ve aniden açığa çıkmasına sebep olmaktadır.

Bir başka tür zincirleme reaksiyon imkânı da hidrojenin daha ağır bir izotopu olan döteryum çekirdeğinin bir başka döteryum çekirdeği ile kaynaşması (füzyon'u) sonunda bir helyum çekirdeğinin oluşmasına ve gene büyük bir enerjinin açığa çıkmasına yol açan çekirdek reaksiyonudur. Bu ilkeye dayanarak imâl edilen nükleer bombaya ise 'Hidrojen Bombası" denilmektedir.

Hidrojen bombası ilk olarak 31 Ekim 1952' de ABD tarafından patlatılmıştır. Bunu 12 Ağustos 1953' de SSCB' ninki, 15 Mayıs 1957' de İngiltere'ninki, 24 Ağustos 1968' de Fransa'nınki ve en son 17 Haziran 1967' de de Kızıl Çin'inki izlemiştir. Böylece her iki türden nükleer silahlara sahip ülkeler 1967 sonunda 5 üyeli bir küp teşkil etmekteydiler.

"Soğuk Savaş" denilen dönemde ABD ile SSCB nükleer silahlarını ve donanımlarını hem çeşitlendirmeğe ve hem de yaygınlaştırmağa gayret etmişlerdir.ABD, Nato ülkelerinin bazılarında (ve bu arada Türkiye'de) , hükümranlığını elinde tuttuğu nükleer başlıklı füze üsleri kurmuştu. Aynı işi SSCB de Doğu Bloku ülkelerinde yapmış ve Küba'da da gerçekleştirmeğe çalışmış, ve bu Soğuk Savaş 'ı tırmadıran bir girişim olmuştu.

Kıtalararası balistik füzelerin gelişmesiyle nükleer silah sahibi ülkelerin bu ölümcül silah potansiyeli de olağanüstü artmıştı. Batı Bloku ile Doğu Bloku arasında da telafisi mümkün gözükmeyen bir itimatsızlık vardı. Bir blokun bütün nükleer bomba taşıyan füzeleri, kazaen bile olsa, diğer blokun bir nükleer başlıklı füzesinin harekete geçmesiyle bu ülkenin çeşitli şehir ve diğer stratejik hedeflerini bombalamak üzere fırlatılmalarını sağlayacak şeklinde planlanmış bulunmaktaydı. Bu ise binlerce bombanın patlatılması ve hayatın yeryüzünden silinmesi demekti.

Nükleer Silahların Yayılmasını Önleme Antlaşması (NPT)

Meselenin vehametinin büyüklüğünü ve bu durumda, kazaen vuku bulacak durumlar hariç olmak üzere, kendi özgür iradeleriyle biribirlerine karşı bir nükleer savaş ilan etmelerinin mümkün olmadığını idrak eden nükleer silah sahibi ülkeler böyle bir idrâke sahip olmaksızın nükleer silah imâl etmek isteyecek olan ülkelerin önünü kesebilmek için hazırlanmasını tahrik ettikleri Nükleer Silahların Yayılmasını Önleme Antlaşması'nı (Non Proliferation Treaty of Nuclear Arms , ya da kısaca NPT 'yi) 1969 yılında Birleşmiş Milletler'de imzaya açtılar. NPT , 5 Mart 1971 tarihinde 43 ülkenin imzasıyla geçerlilik kazandı.

NPT 'nin önemli birkaç maddesinin içeriğini açıklamakta fayda vardır:

*Nükleer silahlara sahip olan ülkeler, diğer ülkelere doğrudan doğruya ya da dolaylı olarak nükleer silahları, nükleer patlayıcı tesisleri veya bunların kontrollerini vermeyeceklerini ve bu hususta onlara yardımcı da olmayacaklarını taahhüt etmekteydiler. (1. Madde)

(*)Galat-ı meşhur; aslında Nükleer Bomba demek daha doğrudur.



ceklerini ve bu konuda yardım alamaycaklarını taahhüt etmekteydiler (2. Madde).

*Nükleer silahlara sahip olmayan ülkeler, 2. Madde'deki taahhütlerinin Birleşmiş Milletler'in bir alt kuruluşu olan ve merkezi Viyana'da bulunan Uluslararası Atom Enerjisi Ajansı (IAEA) ile aktedecekleri bir "Güvenlik Denetimi Anlaşması" uyarınca denetlenmesini ve bu denetimin o ülkedeki barışçı amaçlarla kullanılacak her türlü hammadde ve fizyonluk maddeye de uygulanmasını kabul etemekteydiler. (3. Madde)

*Nükleer silahlara sahip ülkeler diğer ülkelere barışçı amaçla bile olsa IAEA Güvenlik Denetimi Anlaşması'na tâbi olmaksızın hiç bir hammadde, fisyonluk madde ya da bunların çıkarılması, imâli ve kullanımlarıyla ilgili malzeme ve techizat temin etmeyeceklerini taahhüt etmekteydiler (3. Madde)

Buna rağmen Kızıl Çin'in ve Fransa'nın bu maddeyi kasıtlı olarak ihlal ettikleri hakkında pekçok iddia vardır. Etkileyecek tarzda yorumlanamıyacağını hükme bağlamaktaydı.

*4. Madde ise bu Antlaşma'nın hiçbir maddesinin, tarafların nükleer enerjinin barışçı amaçlarla kullanımı hakkını ve bu konuda araştırma ve imalat yapma haklarını etkileyecek tarzda yorumlanamıyacağını hükme bağlamaktaydı.

Türkiye'de pekçok firma tarafından çok kaliteli bir biçimde imâl edilen inverter denilen bir alet vardır. Bu alet, ekseni etrafında elektrik enerjisiyle döndürülen cisimlerin dönme hızlarını sabit tutmak üzere bir düzen olup bu özelliğiyle de çok geniş bir uygulama alanına sahiptir. İnverter serbest piyasada kolaylıkla temin edilen bir alet olup pekçok ülkeye de ihraç edilmektedir. **Buna rağmen ABD Dışişleri Bakanlığı**, kendi uranyum zenginleştirme tesislerinde kullanılabilir düşüncesiyle , bu aletin serbest piyasada Pakistan'a satılmasının engellenmesi! hususunda T.C. Dışişleri bakanlığını yıllarca taciz etmiş ve bu sebepten ötürü ABD ile Türkiye arasındaki Atomun Sulhçu Amaçlarla Uygulanması İkili Anlaşması'nın uzatılmasına yanaşmamış; ayrıca, **Çekmece Nükleer Araştırma ve Eğitim Merkezi'ndeki araştırma reaktörünün yakıtının aramızdaki anlaşmaya uygun olarak yeniden arıtılmasından sonra bize borçlu olduğu 4.5 kg uranyumu da bu husustaki taahhütüne rağmen senelerdenberi teslim etmemiştir.**

*Antlaşma'nın 5. Maddesi ise tarafların nükleer enerjinin barışçı amaçlarla kullanımı için her türlü malzeme, ekipman, bilimsel ve teknolojik bilgi alışverişi hususundaki haklarının mahfuz olduğunu hükme bağlamaktaydı.

Bu maddeye dayanarak ABD Nato ülkelerinin bazılarında hükümranlığı ve kontrolü kendisine ait olmak üzere nükleer başlıklı füze tesisleri kurmuştur. SSCB de aynı işi Doğu Bloku ülkelerinde yapmıştır. Bu harekât tarzı belki NPT 'nin 1. maddesine uygundur, ama bu Antlaşma'nın başlığı ile çelişiktir. Çünkü bu harekat tarzı ile nükleer silahlar mevzi kalmamış, aksine Dünya'nın çeşitli yörelerine yayılmıştır.

Ayrıca Batı Bloku,NPT' ye aykırı olarak Pakistan'a yardım etmekte olduğu gerekçesiyle Kızıl Çin'i kınamıştır. Fakat Fransa'nın da aynı şekilde İsrail'e yardım etmekte olduğu hakkında ciddi süpheler ve hattâ kanıtlar vardır.

*Nükleer silahlara sahip olmayan ülkeler de, bu Antlaşma kapsamında, doğrudan doğruya ya da dolaylı yollardan nükleer silah , nükleer patlayıcı tesisleri veya bunların kontrollerini deruhte etmeyeceklerini ve bunu başkalarına aktarmıyacaklarını, imal etmeye-

Türkiye'nin durumu

Nükleer silaha sahip ülkeler diğer ülkelerin de bu Antlaşma'yı imzalamaları için başka, şantaj ve rüşvetin her türlüsünü denemişlerdir. Böylece imzalayanların sayısı gitgide artmıştır. Türkiye bu baskıları Ağustos 1980'e kadar dayandıktan sonra NPT'yi imzalamak zorunda kalmıştır. 12 Eylül darbesinden sonra kurulan Hükümet de Eylül 1981'de IAEA Güvenlik Denetimi Anlaşması'nı onaylayarak yürürlüğe koymuştur.

Böylece Türkiye: 1) Nükleer silah imâl etmeğe ya da elde etmeğe teşebbüs etmeyeceğini, 2) bu işler için de bir başka ülkeye herhangi bir yardımda bulunmayacağını ayrıca, 3) bütün nükleer tesislerini de IAEA'nın denetimine açık tutacağını hem kendi halkına ve hem de bütün Dünya ülkelerinin halklarına taahhüt etmiş bulunmaktadır.

Nükleer bomba imalatı

Bugün nükleer bomba imâlinde üstesinden gelinmesi mümkün olmayan teknolojik bir zorluk bulunmamaktadır. Zorluk , bu işin organizasyonunu gözlerden uzak bir biçimde gerçekleştirmede ve zaman faktöründe yatmaktadır. NPT'yi imzalamamış da gözü nükleer bomba imâlinde olan bir ülkenin bu işi makûl bir zaman içinde gerçekleşirebilmesi için mutlaka bir yerlerden malzeme,techizat ve teknik bilgi yardımı alması elzemdir . Ayrıca kendisine mutlaka uygulanacak olan uluslararası ambargolara da rahatlıkla karşı koyabilecek bir ekonomik düzeyi ve bir siyasi kararlığı olması gerekir.

Bir atom bombası ya uranyum ya da plutonyumdan oluşur. Tabiatta bulunan uranyum ise U-235 ile U-238 izotoplarının 1/140 oranındaki bir karışımıdır. Doğal uranyumdan bomba için elverişli izotop olan saf U-235 elde etmek için zenginleştirme tesislerine ihtiyaç vardır. Bu tesisler atom bombasının ham maddesini imâl etmeğe yaradığı gibi zenginleştirilmiş uranyum kullanan nükleer santrallerin nükleer yakıtının ham maddesini imâl etmek için de kullanılabilirler. Bunlar büyük yer işgal eden ve büyük techizat gerektiren, ayrıca kolayca da teşhis ve tesbit edilen tesislerdir. Pakistan böyle bir tesis kurmaya kalkar kalkmaz,halen de devam eden geniş kapsamlı bir ambargo ile karşı karşıya kalmıştır.

Plutonyumlu bir atom bombası için en azından 50 ilâ 100 megavatlık bir nükleer reaktör lazımdır ki, burada kullanılan uranyumlu nükleer yakıtlarda oluşan plutonyum yeniden arıtma yöntemiyle ayrıştırılıp biriktirilebilsin.

İşin en zor tarafı , ABD teknolojisine uygun olarak, bombanın boyutlarının küçültülmesidir. Bir atom bombası bir bombardıman uçağı tarafından taşınabilecek evsafta, yaklaşık 1 ila 1.5 metre uzunluğunda tombul bir bombadır. Bu minyatürleştirme teknolojisine sahip olamayan ülkelerin ilk atom bombaları, taşınabilme imkanından yoksun, devâsâ düzenlerdi. Meselâ Fransa'nın Büyük Sahrâ'da patlattığı ilk atom bombasının üç büyük lokomotif cesametinde olduğu rivayet edilmiştir.

Bugün atom bombası imâlini hedef alan ve bu iş için altyapısı bulunmayan bir ülkenin, konunun arzettiği diğer zorluklar yanında, en azından 200 milyar dolarlık bir yatırımı gözden çıkarması gerekir. Kanaatimce böyle bir yatırımın artık hikmet-i harbiyesi kalmamıştır. Bu meblağ atom bombası imaline yatırılacak yerde konvansiyonel silah fabrialarının kurulup işletilmesine yatırılmış olsa, o ülkeyi çok kısa bir zamanda ve zahmetsizce (yani ambargo korkusu olmaksızın) Dünya'nın en ileri silah sanayiine sahip lider ülkelerinden biri yapabilir.

Londra Klübü ve "Trigger Listesi"

1974 yılında nükleer silahların yayılmasını önlemek hususunda daha sıkı tedbirler alabilmek için nükleer madde ve techizat ihrac eden ülkelerin kurduğu "Zangger Komitesi" bir başka ülkeye transferi yasaklanmak istenen malzeme ve techizatın ayrıntılı bir listesini hazırlamıştır. Bu liste literatürde "Trigger Listesi" adıyla anılmaktadır.

1975 yılında Federal Almanya'nın Brezilya 'ya 8 nükleer santral ve tüm yakıt çevrimini mümkün kılan tesislerin satışını öngören bir sözleşme imzalamış olması ve Fransa'nın da Pakistan ve Güney Kore'ye kullanılmış nükleer yakıtların yeniden arıtılmasını temin eden tesisler satması ile ilgili sözleşmelerin imza edilmiş olması üzerine , ABD ile SSCB nin bastırması sonucu ABD, SSCB, İngiltere, Kanada , Fransa, Federal Almanya ve Fransa yetkilileri Londra'da toplanarak "Nükleer Madde ve Tachizat İhracatı ve Güvenlik Denetimi İle İlgili Hükümler" üzerinden mutabakata varmışlardır. "Londra Klübü" diye isimlendirilen bu birlik daha sonra Alman Demokratik Cumhuriyeti, Çekoslavakya, Japonya, Polonya, İsveç, İsviçre, Belçika, Hollanda ve İtalya'nın da ilhakıyla genişletilmiş bulunmaktadır.

Sonuç

Nükleer silahlara sahip ilk beş ülkenin öncülüğünde ve Birleşmiş Milletler Örgütü'nün şemsiyesi ve yaptırımı altında imzaya açılmış olan "Nükleer Silahların Yayılmasını Önleme Antlaşması" nükleer teknolojinin sulhçu amaçlar dışında kullanılmasına genellikle ket vurmuş olan bir önlem olmuştur. Bu Antlaşma'yı imzalayan her ülke hem kendi halkına ve hem de diğer ülkelerin halklarına karşı nükleer silah imâl etmemeyi, imâl etmek niyetinde olanlara da yardım etmemeyi ve bütün nükleer tesislerini de Uluslararası Atom Enerjisi Ajansı'nın denetimine açık tutmayı taahhüt etmektedir. Türkiye bu Antlaşma'yı Ağustos 1980'de ve buna bağlı olarak da Güvenlik Denetimi Anlaşması'nı Eylül 1981'de imzalamış bulunmaktadır.

En azından atom bombası imâlinin artık teknolojik bir sırrı kalmamıştır. Ama bu işe heveslenen bir ülkenin 200 milyar dolarlık bir yatırım yanında uluslararası ambargoları da göz önünde tutması gereklidir. Bugün nükleer bombaların birinci derecede stratejik bir önemi yoktur. Onun için bu yatırımı konvansiyonel silah imâlatına yapmak en akıllıca ve en tehlikesiz yol olarak gözükmektedir.


Nimsan









Bir Güç Olmak, Bağımsızlık ve Savunma

Yusuf YAZAR

Silah ve Güç

Haksızlıklara engel omabilmeyi, hangi coğrafyada vuku bulursa bulsun gerektiğinde zulme 'dur' diyebilmeyi ve iyiliklerin yayılabilmesi için bir zemin oluşturma şansına sahip olabilmeyi düşlüyorsanız 'güçlü' olmayı hayal ediyorsunuz demektir. 'Güçlü' olmanın faktörlerinden önde gelen birisi caydırıcı olabilecek büyüklükte ve etkinlikte ciddî bir silah gücüne ve bir silahlı güce sahip olmaktır. Söylenilmiş olduğu gibi, 'tarihin öğrettiği gerçeklerden birisidir: denge olmaksızın barış, belli bir sınırlama olmaksızın da adaletin gerçekleşmesi mümkün değildir.'

Silaha ve silahlı güce sahip olmanın kayda değer bir 'güç' olmayı sağlayan faktörlerden yalnızca birisi olduğunu vurgulamış olduktan sonra bu faktörlerin birbiriyle ilişkisinden söz etmek gerekiyor. Nüfus, ülke büyüklüğü, sahip olunan teknik ve sosyal bilgi birikimi, üzerinde bulunulan coğrafyanın verimliliği, yeraltı kaynakları ve jeopolitik konum da güç'ü oluşturan ya da etkileyen faktörlerin önde gelen değerleri. Ancak, bunlardan daha da önemlisi bir ülkede sağlam temellere oturmuş bir iç barışın sağlanmış oluşudur. Olmazsa olmaz olan şart budur. Özel olarak konu edecek olduğumuzda Türkiye'nin temel problemi de burada odaklanmaktadır.

İç barışı sağlamak ya da sürdürmek için kurumlaştırılması gereken ilkelerin tartışılması doğal olarak bir başka yazı konusudur. Burada hemen işaret edecek olduğumuz şey; silahlı gücün gerçekten büyük ve etkin bir güç olmasının ön şartının, ait olduğu toplumu temsil çabasında olmaktan, bu topluma sırtını dayamış ve bu toplumun - toplumun kendisinin, topluma dayatılan bir dünya görüşünün ya da, nasıl bir dünya öngörüyor olursa olsun belli birtakım ilkelerin değil- savunmasını üstlenmekten onur duyması gerektiğidir. Kendi toplumuna güvenmeyen ve o toplum karşısında gardını muhafaza etme gereği duyan, ya da toplumun 'kahir ekseriyeti'ni teşkil eden büyük kesimin karşısında diğer bir kesimin yanında olduğunu açığa vuran ve toplumun büyük kesiminin benimsemiş olduğu değerleri kendi varlığı için bir tehdit olarak gören bir silahlı gücün gerçek bir sınavda sahip olduğu tüm potansiyelleri kullanabilmesi sözkonusu olamaz. Özetle, kayda dağer bir 'güç' olmanın önde gelen şartı iç barışı zaafa uğratabilecek sebeplerin belli çaba ve tedbirlerle etkisiz halde tutulmasıdır. Hatırdan çıkarılmaması gereken şey, bu tür sebeplerin potansiyel olarak her toplum ve ülke için var olduğu ve toplumun ya da devletin çeşitli açılardan zayıf düştüğü ortamlarda ortaya çıkmakta gecikmiyeceğidir.

> Silahlı gücün gerçekten büyük ve etkin bir güç olmasının ön şartının, ait olduğu toplumu temsil çabasında olmaktan, bu topluma sırtını dayamış ve bu toplumun-toplumun kendisinin, topluma dayatılan bir dünya görüşünün ya da, nasıl bir dünya öngörüyor olursa olsun belli birtakım ilkelerin değil- savunmasını üstlenmekten onur duyması gerektiğidir.

Silahlanmada Dışa Bağımlılık

Savunma gücüne sahip olmak derken, ordunun gücünü belli bir düzeyde tutabilmek için mümkün olan en modern silahların sürekli olarak dışarıdan satın alma yoluyla teminini öngörüyor değiliz. Dışarıdan silah alınması belli ölçüde kaçınılmaz olsa da, asıl politika kendi silahını, daha da ötesinde, kendi orijinal silahını üretmektir. Ancak bu takdirde dışa bağımlılıktan ve dışarının kontrolünden kurtulmaktan söz edilebilir. Silah temininde tümüyle dışarıya bağımlı bir ülke, önemli bir ölçüde yabancı kontrolüne girmiş sayılır ve dolayısıyla savunmasında gedikler bulunması kaçınılmazdır. Çünkü, dışarıdan silahlandığınız ölçüde sizin savunma kaabiliyetleriniz biliniyor ve vurma şans ve gücünüz sınırlanıyor demektir. Yakın bir örneğe dair bir yorumu anacak olursak; Falkland Savaşı'nda Arjantin karşısında üstünlük sağlayabilmesi ancak Fransızların İngilizlere Arjantin'e satmış oldukları Excoset füzelerinin teknik özelliklerini içeren bilgileri vermesiyle mümkün olabilmiştir (Bu bilgileri almamış olsaydılar İngiltere Falkland'dan muzaffer bir biçimde ayrılamazdı şeklindeki yorum büyük ölçüde geçirlidir). Savunma ya da silahlanmada dışarıya bağımlılıktan kurtulmak ve savunma anlayışında yeni paradigmalar geliştirmek kuşkusuz ki; uzun bir sürecin konusudur ve birçok handikapı bulunmaktadır. Türkiye gibi bir ülkede silahsızlanmayı bir savunma anlayışı olarak benimsemeyecek olduğunuz gibi, kendi özgün silahlarınızı ve savunma anlayışınızı geliştirmek için bugünkü anlayışlar içerisinde silahlanmada belli bir düzeyin altında da kalamazsınız. Canlı savaş yayınları her ulusta olduğu gibi sizde de bir telaş içerisinde 'mümkün olabilen' silahlarla donanma ihtiyacını doğurur. 'Mümkün olabilen'in 'en iyisi' olmadığını bile



bile bu yarışı sürdürmek zorunda kalırsınız. Belki yapılacak olan, bir taraftan silahlanmada özellikle konvansiyonel silahlarda belli bir düzeyin altına düşmemeye dikkat gösterirken, diğer taraftan kendi araştırma kurumlarınızın desteğinde yeni arayışları başlatmak ve sürdürmektir. Bugün birçok İslam ülkesinde özgün birtakım projelerin gerçekleştirilebilmesi potansiyel olarak mümkün görünmektedir. Kısaca söylenerek vurgulanması gereken şey, bir ülkenin orta ve uzun vadeli, daha çok kendi imkanlarına dayanan silahlanma stratejilerinin bulunması gereğidir. Bu stratejileri ana hatlarıyla belirleyen temel sorulara net cevaplar aranmalıdır. Buradaki temel sorulardan önde gelen ikisi potansiyel düşmanların kim olduğu ve bu düşmanların silahlanma ve savunma politikalarının ve imkanlarının ne olduğu sorularıdır.

Açıkça görülmektedir ki, savunma ve silahlanma konuları izlenen genel dış politikanın bir parçasını oluşturmaktadır. Dolayısıyla, dış ilişkilerde izlediğiniz politikalar sizin savunma ve silahlanma politika ve stratejilerinizi de büyük ölçüde belirleyecektir. Örneğin, İslam ülkeleriyle yakınlaşmayı ve İslam ülkelerinin birbirleriyle yakınlaşmasını sağlamayı önde gelen hedefleri arasında sayan bir dış politikanın doğal uzantılarından birisi İslam ülkeleriyle ortak savunma ve silah projeleri geliştirmesidir. Ve yine buradan çıkarılabilecek sonuç, kişilikli ve stratejileri olan bir dış politika sahibi olmadıkça kendi potansiyellerine dayanan ve kendisine yol açan özgün savunma ve silahlanma politikalarının meydan almayacağıdır.

Irak'a karşı ABD önderliğinde gerçekleştirilmiş olan ve dev bir uluslararası tatbikatı andıran savaş bir yanıyla dev bir reklam kampanyası gibi yürütüldü. (CNN eşliğinde). Cruise füzeleri ilk kez bu savaşta kullanıldı. Patriot'lar bu savaşla pazara sunuldu ve ülke savunmalarının vazgeçilemez donanımları olduğu konusunda neredeyse herkes ikna edildi.

Silah ve Bağımsızlık

Bağımsızlığın savunma ya da silahla bağıntısı aşikardır. Bağımsızlık genellikle silahların ve kahramanlık türkülerinin eşliğinde gelir. Körfez ülkelerinde olduğu gibi bir bağış şeklinde gelen siyasal bağımsızlıklar genellikle bir tuzağı ve dolaylı bağımlılığı da bünyesinde bulundurur. Bosnalılar kendilerini yok etmek isteyen Sırp saldırısıyla karşılaştıklarında öncelikle onlara silah yardımı yapabilme imkan ve gücüne sahip olmak istedik. Çünkü Bosnalılar bağımsız bir devleti ortaya koyabilmek için birçok diğer faktöre sahip olmalarına rağmen düşmanları karşısında sahip oldukları silahlar açısından açık bir zayıflık içindeydiler, bu da onların bağımsızlıklarını riske sokuyordu. Şu açıktır; Bağımsızlık, kazanılırken de korunurken de silaha ihtiyaç duyar.

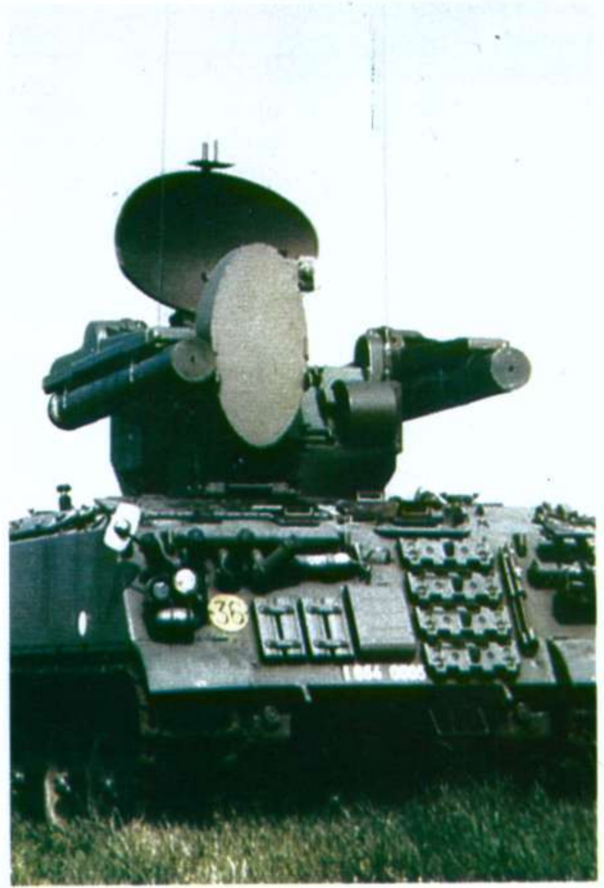
Müslümanlar Nükleer Silah Kullanabilir mi?

Kendi adıma bugün birçok Müslüman entellektüelin ve siyaset adamının nükleer silaha sahip olma gerektiği yönündeki iddialarını çok net an-

layabiliyor değilim. Kendisini mevcut ittifakların dışında tutmak isteyen bazı devletlerin nükleer silahlara sahip olma çabası açıklanamaz değil elbet. Bugün gelinmiş olunan noktada, nükleer silahlara sahip olan devletlerin dış saldırılar konusunda bir caydırıcılığa, dolayısıyla bir dokunulmazlığa ve dış ilişkilerde bir ağırlığa sahip olma şansları bulunmaktadır. Bu büyük ölçüde doğrudur (buradaki itirazımız caydırıcılık sağlayan ya da sağlayacak olan tek şeyin nükleer silah kullanabilme imkanına sahip olmak olmadığıdır). Bu gerçeğe rağmen silahlanma konusunda en tartışılabilir ve su götürür iddia Müslümanların nükleer silaha sahip olması gerektiği iddiasıdır. 'En tartışılabilir' diyorum, çünkü, Müslümanların sahip olduğu savaş ahlakı ve hukukuyla nükleer silah kullanılmasını bağdaştırmak bana mümkün görünmüyor. Bizim için silahlanma nihayet izzeti korumak içindir, gerektiğinde 'misliyle mukabel' içindir. Peki 'haddi aşmayın' kutsal uyarısı ne içindir? Biz bir esas olarak savaşta çocukları ve kadınları - muharip olmadıkça- öldüremeyiz, yaşlılara dokunmayız ve ağaçları kesmeyiz. Kaldı ki, 'husumet yalnızca zalimlere karşıdır.' Ve nihayet savaş bizzat amaç değil, olumsuz ve engelleyici tavırların yokedilmesi için bir araçtır. Ve bizim savaş ahlakımız düşmanın tavırlarına tepki olarak ortaya çıkan olmaktan çok, bizim dayatmamız gereken bir savaş ahlakıdır. Bu ilkeler ışığında tahrip gücü ve sınırları bilinen bir nükleer silahın kullanılabilme ihtimali nedir? Kullanamayacağını bildiğim bir silaha, görünürde bir caydırıcılık sağlasa bile, ilkelerime bağlı kalışımın sorgulanmasına sebep olabilecek bir tasarrufu onaylamak mümkün değildir. Böyle bir tasarruf için çok büyük kaynakların ayrılması da ikinci planda dikkate alınması gereken bir diğer boyut. dahası, bu tür bir çabadan dolayı birtakım dikkatleri ve bazı devletlerin husumetini üstümüze çekmenin de makul bir yanı bulunmuyor. Ayrıca, bu nükleer silahları elimizde yalnızca caydırıcı etkisi nedeniyle bulunduruyor olduğumuzu iddia da inandırıcı bir iddia olmaktan uzak olacak ve temel tebliğe muhatap insanlar nezdinde Müslümanların taşıyıcısı olduğu misyon zedelenecektir. Bir taraftan börtü böceğin ölümüne sebep oluyor diye anız yakılmasına izin vermeyen bir yaklaşımı benimseyeceksiniz, diğer taraftan masum insanlar da içinde olmak üzere tüm canlıları ve doğayı tahrip eden bir silaha sahip olmayı arzu edeceksiniz. Burada çok ciddî bir çelişki var. Yapılması gereken, caydırıcılığını da umursamaksızın, nükleer silahların tümüne birden köktenci bir biçimde 'hayır' demek ve bu tavrı İslam ve Müslümanlar adına bayraklaştırmaktır. Bu bizim ahlakımızın bir parçası olara bilinmeli. Hatta, bizim dayattığımız bir ahlak olarak bilinmeli. Sanıyorum şöyle bir ilkemiz olmalı; bir silah kullanabilme şansımız varsa ancak onu edinme çabası içinde olmalıyız.

Savunabilme Kaabiliyeti ve Halkın Psikolojisi

Silahlanma ve savunmaya ilişkin konuların aslında sosyolojik ve psikolojik boyutları da var. Bir toplum, savunma gücü edinmeyi ilke olarak benimsemediği ve bunun felsefesini geliştirmediği - İsviçre gibi- halde etkin ve gerçek bir savunma gücüne sahip olmak için büyük çabalar sarfetmesine rağmen kendisini savunmakta çaresiz kalıyor ve doğrudan ya da dolaylı dış dayatmalara boyun eğmek zorunluluğu hissediyorsa o toplumun fertlerinde sömürge hayatı yaşamış toplumların fertlerinde görülenin bir benzeri psikolojilerin oluşması kaçınılmazdır. Silah endüstrisi ve silah satışlarının önemli bir ekonomik role sahip olduğu sanayileşmiş ülke insanları açısından da bir başka psikilojik etki sözkonusudur. Bu ülke kamuoylarının kendi devletlerinin Üçüncü Dünya ülklerine karşı ya da Üçüncü Dünya ülkeleri üzerinde cereyan eden savaşlar karşısındaki tavrı - çok iyi bilindiği gibi genellikle çifte standartlı bir tavırdır bu- konusunda yeterli ya da beklenen duyarlığı göstermiyor oluşlarının bir açıklaması olmalı. Bu duyarsızlıkta kuşkusuz ki, dinî ve kültürel farklılıklar temel bir rol oynamaktadır. Ama bir onlar kadar önemli faktör de, bu kamuoylarını 'Üçüncü Dünya'ya yapılan silah ya da savunma araçları satışlarının çok yakından ilgilendiriyor olmasıdır. Örneğin, ABD'nin Körfez Savaşı'na müdahil olup olup bu müdahelesini Irak'a karşı top-



'Çöl Fırtınası' harekatı/savaşı bölgeye olan silah satışında büyük bir patlamaya neden olmuştur. 1987- 1991 döneminde bölgeye yapılan silah satışlarında büyük bir düşme gözlenmekteydi. daha önce 'gelişmekte olan' dünya ülkelerine yapılan silah satışının % 53'ü bölgeye yapılmaktayken,1991 sonrasında bu oran % 66'ya çıkmıştır.

yekün bir seferberliğe dönüştürmesinin nihayet ABD'deki silah endüstrisine kan sağlaması gibi gözle görünür bir sonucu oluyor, dolayısıyla bu endüstri ve bu endüstrinin yan kollarıyla ilgili milyonlarca kişinin duyarlıkları kişisel üçıkarlarıyla ilişkisi nedeniyle törpüleniyor. Batılı ülkeler dış ilişkilerde genelde reel politik yaparlar. Olaya çıkarları açısından bakarlar. Ancak burada ABD ile Avrupa arasındaki bir farkı da ortaya koymak gerekiyor. Belki tarihî birtakım sebeplerin rol oynamasıyla, Avrupa'yla karşılaştırıldığında ABD kamuoyu ahlakî ilkelerin savunulması konusunda bir derece daha duyarlı görünüyor. Avrupa ülkelerinde de bu duyarlık birinden diğerine derece derece bir farklılık gösteriyor. Yönetimler ülke çıkarlarını gözetmeye dayalı reelpolitiğe yakınlık duyarken, insanî ve ahlakî değerleri kollama anlamında moralpolitik daha çok yönetim dışı çevre ve kişilerde kendisine taraftar buluyor.

Savaşlar Silah Reklamı İçin mi?

Açık bir biçimde görüldüğü gibi bu savaşlar yeni teknolojilerin test edilmesine ve geliştirilmesine ve denenmiş olan silahların reklamına imkan veriyor. Bu durumda, savaşların silahların güçlerinin sergilendiği (tabii ki medyanın yardımlarıyla) reklam senaryoları olarak tasarlandığını ifade eden görüş rahatça gözardı edilecek bir görüş değildir. Örneğin, Irak'a karşı ABD önderliğinde gerçekleştirilmiş olan ve dev bir uluslararası tatbikatı andıran savaş bir yanıyla dev bir reklam kampanyası gibi yürütüldü. (CNN eşliğinde). Cruise füzeleri ilk kez bu savaşta kullanıldı. Patriot'lar bu savaşla pazara sunuldu ve ülke savunmalarının vazgeçilemez donanımları olduğu konusunda neredeyse herkes ikna edildi. Medyanın yardımıyla geri teknolojilerine rağmen Scud füzeleri bile, Rusya'nın fazla incinmesi istenmediğinden olacak, başarılı silahlar gibi reklam edildi. Aşikar olan şey bir tarafın da 'savunma' yazan madalyonun öbür tarafında 'silah endüstrisi' ya da 'silah satışı' yazmakta olduğudur. Aslında elimizdeki çok yüzlü bir madalyondur. Madalyonun bir diğer yüzünde de silahlanmanın bizzat kendisinin uluslararasında kuşku, rahatsızlık ve nihayet savaş sebebi olduğu yazmaktadır. Uluslar silahlanır, çünkü ya bir saldırıdan korunmayı amaçlar ya da bir saldırıyı planlar. Hangisi? Uluslararası ilişkilerde diplomatların ve devlet adamlarının her zaman doğruyu değil, söylemeye memur edildiklerini söylüyor oldukları bilindiğinden bu sorunun cevabı her zaman doğru bir biçimde kestirilmeyebilir. Ama, korku ya da kuşku bir taraftan savaş sebebi olabileceği gibi, bir taraftan da silahlanma yarışının hazlanmasında ana etken olur. Bir savaş çıkarmak duraksayan silah satışlarını harekete geçirmek için mükemmel bir yol olarak görülür. Amerikalıların verdiği ismiyle Irak'a karşı gerçekleştirilen 'Çöl Fırtınası' harekatı/savaşı bölgeye olan silah satışında büyük bir patlamaya neden olmuştur. 1987- 1991 döneminde bölgeye yapılan silah satışlarında büyük bir düşme gözlenmekteydi. daha önce 'gelişmekte olan' dünya ülkelerine yapılan silah satışının % 53'ü bölgeye yapılmaktayken,1991 sonrasında bu oran % 66'ya çıkmıştır. 1991 - 1994 döneminde yalnızca ABD'nin Suudi Arabistan'a yaptığı silah satışının toplamı 11 milyar doları bulmuştur. Bu dönemde bölgeye yapılan silah satışlarının toplamı yaklaşık 44 milyar dolar dolayındadır. Çöl Fırtınası harekatı bölgeye silah satışı yayan ülkeler sıralamasında da bir farkılaşmayı sağlamıştır - rekabet-. Daha önce bölgeye en çok silah satışı yapan ülke Rusya iken (bölgeye yapılan satışların % 28'i), 1991 sonrasında birinci sıraya ABD yerleşmiştir. (bölgeye yapılan satışların % 46'sı). İkinci sıraya % 27 ile harekata tam destek vermiş olan İngiltere ve üçüncü sıraya da % 9,5 ile Rusya. Bu arada, satılan silahların bakım- ve hatta bazılarının işletiminde- işlerinin de silah satıcısı ülke ekonomileri için ihmal edilmeyecek bir gelir ve istihdam kaynağı oluşturduğunu unutmamak gerekiyor. Tahminlere göre ABD'den yapılan her 1 milyar dolarlık silah satışı ABD'de 30 bin kadar silah sanayiinde ve 50 bin kadar da ilgili iş kollarında iş imkanı meydana getirmektedir. Dolayısıyla şu tür sonuçlara ulaşmak pek yanlış olmasa gerektir: ABD, İngiltere ve Fransa gibi sanayileşmiş Batılı ülkeler silah üretmek ve bu silahları kontrollü - tabii ki modeli düşük olanları- bir biçimde satmak zorundadırlar; bu silahları ve bazı yeni teknolojileri gerçek savaş şartlarında deneme ve reklam etme imkanı veren durmlar ise onlar için önemli bir 'fırsat'tır.

'Gelişmekte olan'- ama bugünkü paradigmalarına bağlı kaldıkları sürece hiçbir zaman 'gelişmiş' olmayacak olan ülkelere silah ve savunma teknolojisi satışının bir başka boyutu da askeri istihbaratla ilgilidir. Konuyla biraz ilgili herkesin kolayca birtakım spekülasyonları geliştirebilecek olduğu bu konuda bir örnekle yetinelim: Raporlarına göre, Suudi Arabistan'ın elindeki AWACZS -Airbornee Warning and Control System: Erken Uyarı Sistemleri- uçaklarıyla elde ettikleri bilgiler uydu aracılığıyla aynı anda Pentagon'a ulaştırılıyor (bu bilgilerin Pentagon'da kalacağını sanmak tabii ki bir safdillilik olur.)

Bazı Nimetlere Sahip Olmanın Getirdiği Zorluk

Herhangi bir güç tarafından tek başına kontol altına alınmasının diğer güçlerce kendi çıkarlarının ihlali olarak değerlendirilebilen - petrol dolayısıyla- Körfez bölgesi gibi bölgelerde bulunan Irak, Kuveyt ve Bahreyn gibi ülkelerde etkin ve bağımsızlığa halel getirmeyecek bir savunma yaklaşımı ve gücü oluşturmanın diğer ülkelerde olduğundan daha zor olduğu ya da olacağı bellidir. Bu ülkelerde yabancı müdahelenin olduğu ve olacağı bellidir. Bu ülkeler her durumda karşılıklı bağımlılığı dikkate alan çok iyi dengelenmiş ve dış işlerinde sahip oldukları tüm imkanları yerinde ve tüm boyutlarıyla kullanan ilişkiler ve dengeler geliştirmek ve her adımı büyük bir dikkatle atmak zorundadırlar. Ama, bütün bunlar için de yine ön şart, her zaman tekrarlamakta olduğumuz şeydir: Tüm boyutlarıyla bir iç barışın gerçekleşmiş olması ve arkasında halkının desteği bulunan ve yerli değerlerin motifleriyle örülü kimlik ve anlayışlarından rahatsızlık duymayan bir siyasî elitin iş başında bulunuyor oluşu.

Askeri Simulasyon Uygulamalarında Yapay Zekâ

Doç. Dr. Şakir Kocabaş
İTÜ Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi

Doç. Dr. Ercan Öztemel
SAÜ, Endüstri Mühendisliği Bölümü

Özet

Simülasyon ve yapay zekâ gerçek dünya olaylarının modellendirilmesi ile ilgili çalışmaları içermektedir. Son zamanlarda donanım ve yazılım teknolojilerindeki gelişmeler, askeri uygulamalardan endüstriyel uygulamalara kadar, her çeşit benzetim sistemlerinin daha güçlü ve daha ucuz şekilde geliştirilmesine yardımcı olmaktadır. Bu sistemleri yapay zekâ özellikleriyle donatmak, benzetim modellerinin özellikle askeri eğitim alanında daha güvenilir, daha kapsamlı, daha gerçekçi, ve daha kabul edilebilir olmasını sağlayacaktır. Bu makale, askeri simülasyon ortamlarında yapay zekâ tekniklerinin uygulanmasını ele almaktadır.

Giriş

Simülasyon (benzetim) ve yapay zekâ gerçek dünya olaylarının modellendirilmesi ile ilgili çalışmaları içermektedir. Son zamanlarda donanım ve yazılım teknolojilerindeki gelişmeler, askeri uygulamalardan endüstriyel uygulamalara kadar, her çeşit simülasyon sistemlerinin dahaa güçlü ve daha ucuz şekilde geliştirilmesine yardımcı olmaktadır.[1] Yapay zeka tekniklerinin uygulanması daha güçlü ve gerçekçi benzetim sistemleri yapılabileceğini ortaya koymaktadır. Benzetim sistemlerinde yapay zekâ, benzetim unsurlarının bireysel modellerinin oluşturulmasında bilgi gösterim metotlarının, bunların davranışlarıyla iligili açıklama ve ögrenme metotlarının kullanılması alanlarında önemli imkanlar sağlamaktadır. Bu makalede yapay zekânın askeri benzetimlere uygulanması incelenmektedir.

Simülasyon, askeri faaliyetlerde olduğu gibi tam bir matematiksel analizi mümkün olmayan, zamana bağlı olayları içeren alanlarda davranışların analizinde yaygın olarak kullanılan bir modelleme tekniğidir. Özellikle yüksek teknolojinin kullanıldığı ortamlarda gerçek dünya olaylarının incelenmesi her ne kadar kolay bir iş olmasa da, simülasyon doğrudan doğruya gözlemlenmesi zor veya tehlikeli olan olayların incelenmesini mümkün kılmaktadır. Ancak, mevcut sistemler hakkında askeri analizcilerin en çok yakındığı husus, bunların anlaşılması güç bir karmaşık yapıda olmasıdır. Bu özellik simülasyon sistemlerinin güvenirliliğini azaltmakta, ve onun geliştirilmesini ve bakımını güçleştirmektedir. Bu da gerçekçi bir model olarak uygulanmasına olan güveni azaltmaktadır. Tipik simülasyon modelleri genel olarak ancak"şöyle olsaydı ne olurdu? "türünden sorulara cevap verebilmektedir. Bunlar genellikle bir olay dizisinin "nasıl" ve "niçin" olduğunu açıklayamazlar. Bu sorulara cevap verebilir olması bu tür sistemlere olan güveni artıracaktır. Bunu sağlamak ta özel bir takım çıkarım tekniklerinin kullanılmasını gerektirmektedir. Tipik bir askeri simülasyon sürekli değişen ve sıkça oluşturulup yok edilen çok hareketli nesneler ve olaylár topluluğu ile ilgilidir. Bu tür simülasyonda nesneler biribirine göre çok hareketli ve rakip bir ilişki içindedirler. Bunlar dinamik bir ortamda degişken, eş zamanlı olmayan ve önceden kestirilemiyecek bir biçimde davranırlar. Buna ek olarak , değişen arazi yapısı, hava şartları, komuta kontrol , taktik karar verme, simge işleme , şekil tanıma , seyir, hedef tespiti, algıların birleştirilmesi, silah güdümü ve lojistik destek gibi birçok karmaşık işlevi de içerir. Bunlar olmadan, bir sis temin inandırıcılığı istenen düzeye erişemez. Öte yandan bu tür işlevlerin yer aldığı olaylar genellikle tam tanımlanamayan ve her zaman algoritmalarla temsil edilemeyen olaylardır. Belirsizlik ve yetersiz bilgi de simülasyonda ayrı bir problem olarak karşımıza çıkar.Askeri simülasyonlar bu tür olayları yeterli ayrıntıda temsil edebilmek için çok geniş bir bellek ve çok hızlı bir bilgi işlem gücü gerektirirler. Bu yüzden de çok karmaşık ve özel donanım ve yazılımların kullanımını gerekli kılarlar. Bu karmaşıklık da askeri simülasyonların tasarımını, geliştirilmesini, anlaşılmasını , yorumlanmasını ve geçerliliğini zorlaştıran bir özelliktir.

Askeri simülasyonlar askeri araç-gereç alımına karar vermekten, taktik ve doktrin değerlendirmeye , yeni sistemlerin isterlerinin tesbitinden muharebe alanı yönetimi ve savaş oyunlarına kadar birçok değişik alanda kullanılabilmektedir. Mevcut simülayon sistemleri bu sıraladığımız bütün alanlarda birden kulanıma uygun değildir. Bu yüzden de çoğu simülasyon sistemi bir veya birkaç alandaki askeri eğitim ihtiyaçlarını karşılayabilmektedir. Bu sistemlerin gerçeğe yakın olabilmeleri için en önemli özellik, bunların gerçek zamanda ve güvenirlik kısıtları altında çalışabilir olmalarıdır. İşte bunun için özel amaçlı bilgisayar donanım ve yazılımlarını gerektirirler. Yazılımda istenen bazı özel-

1 G. I. Doukidis, M.C. Angelides, 1994, "Aframe work for integrating artificial intelligence and simulation", Artificial Intelligence Review, vol. 8, s. 55-85

likleri ise yapay zekâ teknikleri kullanarak sağlanabilir.

Simülasyonda Yapay Zekâ

Yapay zekâ alanında yapılan araştırmalar bu alanda geliştirilen tekniklerin iyi tanımlanmamış , belirsiz, karmaşık, dinamik ve yetersiz bilgi içeren ve gerçek zamanda değişen ortamlarda kullanılabileceğini göstermektedir. Bu tekniklerin yerinde kullanımı, geliştirilen modellerin geçerliliğini ve inandırıcılığını arttırmaktadır. Yapay zekâ teknikleri simülasyonlarda şu alanlarda kullanılabilmektedir: Bilgi gösterimi, çabuk prototip geliştirme, uygulama sırasında karar verme , simülatörden gelen verilerin analizi, model geliştirme, belirsizlik yönetimi, zaman bağımlı ve karmaşık akıl yürütme, insana benzer etkileşim ve haberleşme , öğrenme ve davranışların açıklamasını yapabilme.

Yapay zekâ tekniklerinin simülasyonda uygulanması daha çabuk sistem geliştirme , daha kullanışlı arabirimler ,daha etkin sistem bakımı, ve daha yaygın kullanıcı tarafından kullanılabilme gibi imkanlar sağlamaktadır[2-3]. Simülasyon sistemlerinde , kullanıcı sunulan simülasyon modeline güvenebilmeli ve onunla neleri neden ve nasıl yaptırabileceğini anlayabilmelidir. Bu da simülasyon modelinin kendi davranışını anlamlı terimlerle açıklayabilmesi ve kullanıcıya , değişik amaç ve görevler için alternatif senaryoları deneyebilme imkanı sağlayacaktır. Yapay zekâ sistemleri genel olarak insan zekâsı ve uzmanlık bilgileri üzerine geliştirilen sistemlerdir.

Askeri Uygulamalarda Yapay Zekâ

Yapay zekânın askeri uygulamaları üzerinde araştırmaların tarihi Amerkan Savunma Araştırma Kurumu DARPA 'nın yapay zekâ araştırmalarına sağladığı destekle başlamıştır diyebiliriz. Yapay zekâ araştırmaları uzun yıllar pahalı ve lüks bir yatırım olarak görülmüştür. Nitekim , bu araştırmalara Amerikalılar'dan önce başlayan İngilizler, 1972 yılında hükümetlerinin aldığı bir kararla bu araştırmalara ayrılan fonları büyük ölçüde kısıtlamışlardır. Amerikalılar ise yapay zekâ araştırmalarını devam ettirmişlerdir. Sonunda Amerikan hükümetinin 1950'lerden beri yapay zekâ araştırmalarına harcadığı kaynakların kat kat fazlası , bu araştırmalara dayanarak geliştirilen ve Körfez Savaşı'nda Amerikan Ordusu tarafından lojistik planlamada kullanılan DART sisteminin sağladığı üstün imkanlarla geri kazanılmıştır.

Yapay zekânın askeri simülasyonlarda kullanılması ise nisbeten yeni bir konudur. Son yıllarda yapay zekânın askeri simülasyonda uygulanması konusu büyük ilgi toplamaktadır. Bu uygulamaların getirebileceği faydalar ilgi ile izlenmektedir. Amerikan Ulusal Savunma Enstitüsü RAND'ın araştırmaları yapay zekâ tekniklerinin akıl yürütme , simülasyon unsurları arasındaki ilişkilerin temsili, etkileşimli arabirim geliştirme, duyarlılık analizi, simülasyonun belli alanına dikkatlerin toplanması, ve bazı "yumuşak" kavramların modellendirilmesinde (örneğin çabuk bir saldırıda çabukluğun önemi veya biyolojik veya kimyasal bir savaşta panik etkisi) olduğu gibi simülasyonun çeşitli alanlarında faydalı olacağını göstermektedir. Bundan başka simülasyonda yapay zekâ tekniklerinin kullanılabileceği başka alanlar da vardır. Bunlardan biri, uzman sistemler kullanarak zeki bilgisayar tehditleri oluşturmaktır. MODSAF ve ITEMS gibi gelişmiş askeri simülasyon sistemleri yapay zeka modülleri kullanarak görev planlaması , hedef seçilmesi, ve hiyerarşik komuta kademelerinde koordinasyonun sağlanması gibi zeki işlemleri yapabilir hale getirilebilir.

Dağıtılmış yapay zeka tekniklerinin muharebe eğitim simülatörlerine uygulanması, sembolik yapay zekâ ve yapay sinir ağlarının karar vermede kullanılması da araştırılan konulardandır. Uçuş simülatörlerinde yapay zekâ tehditlerinin kulanılması da son yıllarda önemli araştırma alanlarından biri görülmektedir[4]. Yapay zekâ tekniklerinin askeri simülasyonlarda kullanılması, bilgi tabanlı karar verme, gerçek zamanlı etkileşim, farklı kaynaklardan gelen bilgilerin birleştirilmesi, haberleşme ve eşgüdüm, davranış analizi ve davranış açıklamaları gibi alanlarda da araştırılmaktadır.

Askeri simülasyonlarda yapay zekâ tekniklerinin, çeşitli senaryolarda özellikle yakın ve görme ötesi hava muharebesi manevra ve taktiklerinin uygulandığı zeki hava hedefleri (meselâ bir F 16 veya Mig 29) oluşturmada kullanılması son yıllarda önemli bir araştırma konusu olmaktadır. bu tür simülasyonlar ABD'de ile 2/3 hatta 4 uzak hava muharebelerinde denenmektedir[5]. Yakın hava muharebeleri manevra simülasyonlarında yapay sinir ağları (neural networks) da kullanılmıştır[6]. Bütün bu uygulamalarda gerçek zamanda çalışan modeller geliştirilmektedir. Ülkemizde de askeri simülasyon alanınında bazı ciddi çalışmalar yapılmaktadır.

Hava muharebesi simülasyonlarında yapay zekâ tekniklerinin kullanılması muharebe pilotu egitiminde kullanılabilecek zeki hava hedeflerinin geilştirilmesi, çeşitli muharebe taktiklerinin denenmesi, yeni geliştirilen havadan havaya füzelerin etkinliklerinin incelenmesi gibi alanlarda söz konusu olmaktadır.

Bu tür askeri ulgulamalar çok hızlı değişen ortamlarda gerçek zamanda çalışan yapay zekâ tekniklerinin geliştirilmesini gerektirdiğinden, yapay zekâ araştırmalarının en zor ve ilgi çekici alanlarından birini meydana getirmektedir. bu nedenle, bu alanda geliştirilecek tekniklerin sivil endüstrilerde de (mesela kimyasal proses konrolünde veya hızlı otomasyonda) uygulanmaları mümkün görülmektedir.

Askeri simülasyonlarda geliştirilen benzetim teknikleri sivil alanlarda ayrıca, sosyal olayların kontrolu (toplumsal ayaklanma ve yasadışı gösterilerin kontrolu), doğal afetler (deprem, sel baskınları ve orman yangınları) ve şehiriçi trafik yönetimi gibi sivil alanlardaki uygulamalarda da kulanılmaktadır.

2 N. R. Nielsen, 1991, "Application of artificial intelligence techniques to simulation", Knowledge Based Simulation, Ed. P. A. Fishwick, R.B. Modjeski, Springer Verlag, New York.

3 E. Öztemem ve Ş. Kocabaş, "Design principles for intelligent agents in distributed interactive simülation", Proc. SimTecT - 96, s. 103-106

4 P.S. Rosenbloom, W. L. Johnson, R. M. Jones, F. Koss, J. E. Laird, J. F. Lehman, R. Rubinoff, K.B. Schwamb ve M. Tambe, M. 1994, "Intelligent automated agents for tactical air simulation: A Progress Report". Proc. of 4th CGF-BR.

5 S. J. Hunter ve H. R. Puckett, 1991, "Modeling of the intelligent threat in a dense tactical training environment", Proc. of ITSC-91, s 328-334

6]M. X. Crowe, 1960. " The application of artificial neural systems to the training of air combat decision-making skills", Proc. of ITSC -90, s. 302-312.

7 J. M. Adamson, " The CAEN wargame for OOTW applications", Proc. of 6th CGF-BR, s. 49-56.

Savunma Sanayi Destekleme Fonu'nun Kaynakları Bir Sorun ve Öneriler

Hüseyin GÜZ

I.GİRİŞ

Modern savunma sanayinin geliştirilmesi ve Türk Silahlı Kuvvetleri'nin modernizasyonunun bir an önce gerçekleşmesi amacıyla, 07.11.1985 tarih ve 3238 sayılı kanunla SAVUNMA SANAYİİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI [1] kurulmuştur.

Savunma Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın amacına ulaşması için de, 3238 sayılı yasanın 12. maddesiyle "SAVUNMA SANAYİİ DESTEKLEME FONU" kurulmuştur.

3238 sayılı yasada, 12.11.1989 gün ve 20330 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan, 30.10.1989 tarih ve 390 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile yapılan değişiklikle, Savunma Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, "SAVUNMA SANAYİİ MÜSTEŞARLIĞI" adıyla değiştirilmiştir. Bu tarihten itibaren, ayrı bir tüzel kişiliğe sahip Savunma Sanayii Müsteşarlığı, Milli Savunma Bakanlığı'na bağlı çalışmaktadır.

7.11.1992 tarih ve 21281 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 3284 sayılı yasayla, Savunma Sanayii Destekleme Fonu, 3294 sayılı yasayla kurulan Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Fonu ile 3308 sayılı yasayla kurulan Çıraklık, Meslek ve Teknik Eğitimi Geliştirme ve Yardımlaşma Fonu, "FON PAYI" adı altında birleştirilmiştir.

Biz bu yazımızda, Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın amacını gerçekleştirmek için T.C. Merkez Bankası nezdinde müşteşarlık emrinde kurulan Savunma Sanayi Destekleme Fonu'nun kayanakları ile gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin bazı özellik arzeden durumlarını konu edeceğiz.

II. Savunma Sanayi Destekleme Fonunun Kaynakları:

Savunma Sanayii Destekleme Fonu'nun kuruluşunu sağlayan 3238 sayılı yasanın, 3824 sayılı yasayla değişik 12. maddesinde Fon'un kaynakları aşağıdaki şekilde sayılmıştır.

A. Her yıl bütçeye bu maksatla konulacak ödenek.

B. Her türlü alkollü içki, ispirto, sigara, puro, pipo tütünleri, kıyılmış tütün, enfiye, tömbeki ve benzeri tütün mamûlerinin ithalinde veya imalatçıları tarafından tesliminde toplam bedelden (İthalatta gümrükte ödenen katma değer vergisine esas matrah, yurt içi imalatta ise imalatçı firma tarafından pazarlamacı firmaya teslim anındaki bedel, toplam bedel olarak nazara alınır.) Bakanlar Kurulunca % 10'una kadar belirlenecek oranda alınacak meblağ, (Bu suretle Fon'a ödenecek meblağ, Gelir ve Kurumlar Vergisi matrahının tesbitinde gider olarak nazara alınır.)

Mükellefler satış faturalarında Savunma Sanayii Destekleme Fonu'nu ayrıca göstermeye mecburdurlar. İthal sırasında ödenen Savunma Sanayii Destekleme Fonu payı ise, gümrük makbuzlarında ayrıca gösterilir.

Bakanlar Kurulu bu fıkrada yazılı oranı iki katına kadar yükseltmeye, alınacak fon payını ithalat ve mal grupları itibariyle farklılaştırmaya ve fona yapılacak ödemelerin usul ve esaslarını tesbit etmeye yetkilidir.

Bu bağlamda en son 7.9.1995 tarihinde yürürlüğe giren ve halen uygulanmakta olan, Savunma Sanayii Destekleme Fonu'na tütün ve tütün mamûllerinden ayrılacak fon payını belirleyen 8.8.1995 tarih ve 95/7200 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı, 7 Eylül 1995 gün ve 22397 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Anılan BKK'na göre, tütün ve tütün mamûllerinden alınacak fon payı ve uygulama esasları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir.

Tütün ve Tütün Mamûllerine İlişkin Düzenleme:

1. Yurt içinde üretilen veya ithal edilen her türlü alkollü içki, ispirto, sigara, pipo tütünleri, kıyılmış tütün, enfiye, tömbeki ve benzeri tütün mamûllerinin ithalinde veya imalatçıları tarafından tesliminde toplam bedelinden (KDV hariç) % 5 oranında fon payı alınacaktır.

İthalatta gümrükte ödenen KDV'sine esas matrah, yurtiçi imalatta ise imalatçı firma tarafından pazarlamacı firmaya teslim anında düzenlen fatura tutarı (KDV hariç) toplam bedel olarak nazara alınır.

2. Birinci maddede sayılan mamûllerin teslimi nedeniyle tahsil edilen Savunma Sanayii Destekleme Fonu payı mükelleflerce 7.11.1995 tarihli 3238 sayılı kanun'un 13. maddesine göre ilgili vergi dairesine veya saymanlığa yatırılır.

C. Türk Silahlı Kuvvetleri'ni güçlendirmek amacıyla kurulmuş bulunan vakıflardan fona yapılacak transferler.

D. 3670 sayılı Milli Piyango Teşkiline Dair Kanun'un 11. maddesinde zikredilen gelirler.

E. 25.8.1971 gün ve 1473 sayılı kanuna göre ayrılan payın tamamı ile mevcut veya ihdas edilecek her nevi müşterek bahislerden elde edilecek safi hasılatın tamamı yahut bu

1. Hüseyin GÜL, **"Ücret Olan Gelirlerde Savunma Sanayii Destekleme Fonu'nun Hesabı"**, Mali Sorunlara Çözüm, s. 26 (Şubat 1977), s. 21

hasılattan Bakanlar Kurulu'nca tesbit edilecek orana göre hesaplanarak ayrılacak miktar.

Belediye hudutları içindeki her türlü spor müsabakaları, sinema, tiyatro, konser, sirk, fuar, panayırlar ile müşterek bahislere ilişkin düzenleme:

Türk Hava Kuvvetleri'nin güçlendirilmesi ve millî hava sanayimizin kurulması amacıyla katılma payı ihdası ve Milli Piyango hasılatının bu gayeye sarfı hakkındaki 25.8.1971 tarih ve 1473 sayılı kanun'un kapsamına;

Belediye hudutları içindeki her türlü spor müsabakaları ve gösterileri ile sinema, tiyatro, konser, sirk, fuar, panayır ve at yarışları girmektedir.

Bu yerlere giriş biletleri ve at yarışı müşterek bahis bürüt satış hasılatı fonun matrahını oluşturmaktadır.

Türkiye Jokey Kulübü 10.7.1953 tarih ve 6132 kanuna göre at yarışları müşterek bahislerini tertip etmesi nedeniyle fonun mükellefidir. Diğer hallerde spor müsabakası, gösteri, sinema, tiyatro, vb. yerlere giriş bileti satın alanlar fonun mükellefidir.

Fonun belirlenen yerlere ödenmesinde sorumlular ise, sözkonusu müşterek bahsi düzenleyen ve giriş bileti satanlardır. Bu nedenle, 3238 sayılı yasanın 13/2. bendinde; 25.8.1971 gün ve 1473 sayılı kanuna göre ayrılan payın tamamı ile mevcut veya ihdas edilecek her nevi müşterek bahislerden elde edilecek safi hasılatın tamamı, yahut bu hasılattan Bakanlar Kurulu'nca tesbit edilecek orana göre hesaplanarak ayrılacak miktar, müşterek bahisleri düzenleyen gerçek veya tüzel kişiler tarafından bilet bedeliyle birlikte tahsil edilir. Tahsilatı müteakip fona ait meblağ ilgili ayın KDV beyannamesi ile birlikte KDV yönündün bağlı bulunulan vergi dairesine aynı süre içinde beyan edilerek ödenir." diye düzenlemeye gidilmiştir. Bu bağlamda KDV beyannamesi yeniden dizayn edilerek, Savunma Sanayii Fonu'na ilişkin sütuna yer verilmiştir.

3.9.1986 gün ve 19210 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 8.8.1986 tarih, 86/10912 sayılı BKK ile 13.11.1985 tarihinden geçerli olmak üzere, her nevi müşterek bahislerden elde edilecek safi hasılattan Savunma Sanayii Destekeleme Fonu hesabın aktarılacak meblağlar:

1. 24.4. 1959 tarihli ve 7258 asılı kanuna göre; Spor Toto'dan elde edilen hasılattan Beden Terbiyesi ve Spor Genel Müdürlüğü payı olarak ayrılması öngörülen kısmın % 30'u, Spor Loto'dan elde edilen hasılattan, Beden Terbiyesi ve Spor Genel Müdürlüğü yapı olarak ayrılması öngörülen kısmın % 60'ı Savunma Sanayii Destekleme Fonu hesabına, kalanı Beden Terbiyesi ve Spor Genel Müdürlüğü bütçesine aktarılır.

2. 10.7.1953 tarihli ve 6132 sayılı Kanun'a göre tertiplenen atyarışları üzerine oynatılan müşterek bahis hasılatından 25.8.1971 tarihli ve 1473 sayılı Kanun'a göre ayrılan %10 payların Savunma Sanayii Destekleme Fonu'na ödenmesine devam olunur. Şeklinde belirlenmiş olup, uygulamasına devam edilmektedir. Şeklinde belirlenmiş olup, uygulamasına devam edilmektedir.

F. Kanunla (vergi kanunları hariç) kurulan fonlardan Bakanlar Kurulu'nca belirlenecek miktarda yapılacak aktarmalar.

G. Gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri ile sorumluları tarafından hesaplanan gelir ve kurumlar vergileri üzerinden ayrıca ödenen fon payı hasılatından, Bakanlar Kurulu Kararı ile belirlenen oranda ayrılacak pay. (Bu kısmın açıklaması III. bölümde yapılmıştır.)

H. Millî Savunma Bakanlığı bütçesinden modern silah , araç ve gereçler için ayrılan ödenek,

İ. 12.3.1982 gün ve 2634 sayılı Turizm Teşvik Kanunu'nun 19. maddesine göre oynatılmasına izin verilen talih oyunlarının işletildiği yerlerden elde edilcek gayri safi hasılatttan Bakanlar Kurulu'nca tesbit edilecek azami % 50 oranında alınacak ve Bakanlar Kurulunca Toplu Konut Fonu ile Savunma Sanayi Destekleme Fonu'na dağıtım yapılacak miktar, (Şu kadar ki, bu suretle fona ödenecek meblağ gelir ve kurumlar vergisinin matrahının tesbitinde gider olarak nazara alınır.)

Talih Oyunlarına İlişkin Düzenleme:

12.3.1982 gün ve 2634 sayılı Turizm Teşvik Kanununun 19. maddesine göre oynatılmasına izin verilen talih oyunlarının oynandığı yerlerden elde edilecek gayri safi hasılatından ayrılacak pay, 14.11.1985 gün ve 18928 sayaılı Resmî Gazete'de yayımlanan 13.11.1985 tarih, 85/10037 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile; "2634 sayılı kanun hükümleri dahilinde oynatılmasına izin verilen talih oyunlarının işletildiği yerlerden elde edilecek gayri safi hasılattan ayrılacak pay oranı % 30 olarak tesbit edilmiştir. Bu oran itibariyle hesaplanacak miktarın % 50' si Savunma Sanayii Destekleme Fonu'na, % 50' si ise Toplu Konut Fonu'na ödenecektir.

Talih oyunları tertiplenmesi, oynanması KDV'nin konusuna girdiğinden, izin almak suretiyle talih oyunu oynatan müesseselerin faaliyetleri ile ilgili olarak hesaplayıp tahsil ettikleri KDV, gayri safi hasılata dahil edilmeyecektir. Fona ait meblağ, bu müesseseleri işleten gerçek veya tüzel kişiler tarafından her ay verilecek KDV beyannamesi ile birlikte KDV yönünden bağlı bulunulan vergi dairesine aynı süre içinde beyan edilerek ödenecektir.

Talih oyunlarından Savunma Sanayii Destekleme Fonu'na ve Toplu Konut Fonları'na ödenen meblağlar, gelir ve kurumlar vergisinin matrahının tesbitinde gider unsuru olarak dikkate alınabilecektir.

J. Fonun mal varlığından elde edilecek gelirler,

K. 111 sayılı Askerlik Kanunu'nun 10. maddesi gereğince bedelli askerlikten elde edilecek gelirler,

L. Bağış ve yardımlar,

M. Diğer gelirler,

III. Gelir ve kurumlar vergilerinin % 10'u oranında ödenecek fon payının dağılımı:

A. Gelir ve Kurumlar Vergilerinin % 10'u Oranında ödenecek Fon Payı Uygulanması:

1. 1.7.1992 gün ve 21281 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan ve 3228 sayılı Yasada değişiklik yapan, gelir ve kurumlar vergileri üzerinden alınan fonların biliştirilmesine ilişkin hükümler içeren 25.6.1992 tarih ve 3824 sayılı kanunun 18. maddesine göre, aşağıdaki gerçek kişi ve kurumlar, gelir veya kurumlar vergilerinin % 10'u oranında ayrıca fon payı öderler. Bunlar:

2. BAŞARAN Mustafa, "Savunma Sanayii Destekleme Fonu", Vergi Sorunları, s.1986/1 (Ocak-Şubat /1986), s.11

1. Kazanç ve iratlarını yıllık beyanname ile beyan eden gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri;

2. Gelir vergisi kanununun 101. maddesi gereğince kazanç ve iratlarını münferit beyanname ile beyan eden dar mükellef gerçek kişiler,

3. Kurumlar vergisi kanunu'nun 22. maddesi gereğince vergiye tâbi kazançlarını özel bayanname ile beyan eden dar mükellefiyete tâbi yabancı kurumlar,

4. Gelir vergisi kanununun 94. maddesinde sayılan ödemelerden vergi tevkifatı yapmak zorunda olan sorumlular ile kurumlar vergisi kanunun 24. maddesi gereğince vergi tevkifatı yapmak zorunda olan sorumlular,

5. Kazançları götürü usulde tesbit edilen mükellefler, olarak sayılmıştır.

Ücretlerden tevkif suretiyle alınan gelir vergisi ile yıllık beyannameye dahil ücretlere isabet eden gelir vergisi üzerinden fon payı alınmaz.

Yukarıdaki % 10 oranını sıfır (0) 'a kadar indirmeye ve tekrar kanuni orana kadar yükseltmeye Bakanlar Kurulu yetkilidir.

B. Fon Payının Dağılımı:

Uygulanmakta olan üç ayrı fonun, 3824 sayılı yasa ile " Fon Payı " adı altında birleşmesini takiben, 31.12.1992 gün ve 21452 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 19.12.1993 tarih ve 92 / 3900 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile, 1.1.1993 tarihinden itibaren % 7 oranında uygulanmakta olan Fon Payı nedeniyle fonda toplanacak meblağ, birleşen üç fon arasında aşağıdaki şekilde dağıtılması kararlaştırılmıştır:

- Savunma Sanayii Destekleme Fonuna, 5
- Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Teşvik Fonuna , 5
- Çıraklık, Mesleki ve Teknik Eğitimi Geliştirme ve Yaygınlaştırma Fonu 1

Ancak, 1995 milletvekili seçimleri öncesinde özellikle kırsal kesimde etkin olarak kullanılan Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Teşvik Fonu havuzunda birikecek meblağı artırmak amacıyla, 1 Şubat 1995 gün ve 221/89 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan, 12.1.1995 tarih ve 95/6428 sayılı B.K.K. ile fon payı oranı % 10'a çıkarılmış ve diğer fon payları sabit kalmasına karşın, S.Y.D.T.F. payı 1'den 4'e çıkarılmıştır.

Son yapılan değişikliğe görea fon payı dağılımı:

- S.S.D.F. 5
- S.Y.D.T.F. 4
- Ç.M.T.E.G.Y.F. 1

olmak üzere, toplam % 10 olarak uygulanmaktadır.

IV. Fon payı hesaplamasında ücretler ile kurumlardan kâr payı alanların durumu:

A. Ücretlerin Durumu:

S.S.D.F. kurulmasına ilişkin 3238 sayılı kanunun 12/h maddesinde ve üç ayrı fonu "fon payı" adı altında birleştiren 3824 sayılı yasanın 2. fıkrasında ücretlerden fon payı alınmayacağı hüküm altına alınmıştır. Bu durumda tam mükelleflerin ücret gelirleri üzerinden fona herhangi bir meblağ ödenmeyeceğinden, sözkonusu mükelleflerin yıllık gelir vergisi beyannamelerinden ücret gelirinin de bulunması halinde, hesaplanan gelir vergisinin ücret gelirine isabet eden kısmı düşülecek ve kalan verginin % 10 'u fon payı olarak hesaplanacaktır. Bu hesaplamanın nasıl yapılacağına ilişkin 31.12.1985 tarih ve 18975 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 2 seri no'lu Savunma Sanayii Destekleme Fonu Genel Tebliği'nde açıklamada bulunulmuştur. Bu açıklamalara göre gelir vergisi matrahı içindeki ücret geliri hariç gelirler toplamı toplam vergi matrahı *100 = gelir vergisi matrahı içindeki ücret hariç diğer gelirlerin oranı belirlenmekte ve bu oranın toplam gelir vergisi içinde ücret hariç diğer gelirlere isabet eden tutarı ortaya koymaktadır. Bu tutar fonun matrahını oluşturmaktadır.

ÖRNEK:	**Beyan edilmesi gereken ücret geliri**	**225.000.000.-**
	Beyan edilmesi gereken ticari kazanç	**375.000.000.-**
	Toplam Vergi Matrahı	**600.000.000.-**

Not: Yükümlünün hayat standardı uygulamasında izahında kabul edilen başka gelir unsurları bulunmaktadır.

Ücret için 75.000.000.-TL gelir vergisi tevkifatı ödenmiştir.

600.000.000.- TL üzerinden hesaplanan gelir vergisi 165.000.000.- ücret geliri hariç diğer gelirlerine (Ticari Kazanca) isabet eden gelir vergisi hesabı:

375.000.000/600.000.000 =0.625

165.000.000 x 0.625 = 103.125.000.- TL.

Fon payı hesabı: 103.125.000 x % 10 =10.325.000.-TL.

Hal böyle olmasına karşın, ücret gelirinin beyan edilmesi zorunluluğu olan durumlarda, gelir vergisi sisteminin artan oranlı olması, ödenecek fon payının artmasına neden olmaktadır. Bu durumda, zimni olarak ücret üzerinden de fon payı ödenmektedir.

Yukarıdaki örneğimizde yükümlünün ücret gelirini beyannameye dahil etme zorunluluğu bulunmasaydı, 375.000.000.-TL vergi matrahı beyan edecek ve bunun üzerinden 97.5000.000.-TL gelir vergisi ile buna bağlı 9.750.000.-TL fon payı hesaplanması gerekirdi. Halbuki ücret gelirini beyan ettiği için 103.125.000.-TL üzerinden 10.325.000.-TL fon payı ödemek durumunda kalmıştır. Bu nedenle (10.325.000-9.750.000) = 562.500.-TL ücret gelirinin beyan edilmesi nedeniyle fazladan fon payı ödenmiş olmaktadır.

B. Kurumlardan Kâr Payı Alanların Durumu:

Kurumlar vergisi oranının % 46 'ya çıkarılıp nihai vergi durumuna getirilmesi Avrupa Birliği mevzuatına uyum çalışmaları olarak kamuoyuna sunulmuştu. Bu uygulama basit ve pratik olup geniş halk yığınlarını (kurum ortaklarını beyanname verme külfetinden kurtarıyordu. Ancak neden olduğu tam olarak açıklanmasa da, vergi rekortmeni olan mükelleflerin plaket törenlerinde üstüste yaşanan sıkıntılar başta olmak üzere, belli kazançtan daha fazla vergi alınması amacıyla, kurumlar vergisi oranının % 25'e indirilmesi ve % 20 gelir vergisi tevkifatı uygulamasına, 30.12.1993 gün 21804 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 3946 sayılı kanunun 32. maddesiyle 1.1.1994 tarihinden itibaren başlanmıştır. Bu bağlamda, GVK'nun 75/4 maddesinde yapılan değişiklikle kurum kazancının, kurumlar vergisi in-



dirildikten sonra kalan kısmı, menkul sermaye iradı olarak sayılmış ve aynı kanunun 94/6-b maddesine göre tevkifata tâbi tutulmuştur.

3824 sayılı kanunun 18. maddesinin "d" bendine de, gelir vergisi kanununun 94. maddesinde sayılan ödemelerden vergi tevkifatı yapmak zorunda olan sorumluların gelir vergisinin % 10'u oranında fon payı ödemelerini hüküm altına almıştır.

Bu değişikliklere paralel gelir vergisi kanununun, gelirin toplanması ve beyanına ilişkin 85, 86, ve 87. maddelerinde yapılan değişikliklerle de kurumlardan elde edilen kâr paylarının 1.1.1997 tarihinden itibaren yıllık beyannamede toplamak suretiyle beyan edilerek vergilendirilmesi esası kabul edilmiştir.

Gerçek usulde gelir vergisi mükellefleri olarak kurumlardan almış olduğu kâr payını beyan eden mükelleflerin beyannamelerine istinaden hesapladıkları fon payından vergi alacağı (menkul sermaye iradının 1/3'ü) nedeniyle ödenen fon payı indirildikten sonraki kısmı ödenecektir.

V. İkmalen ve re'sen tarhiyatlarda fon payı uygulaması sorunu:

Yazımızın yukarıdaki bölümlerinde açıklandığı üzere, 3824 sayılı yasanın 18. maddesine göre;

a) Kazanç ve iradlarını yıllık beyanname ile beyan eden gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri;

b) Gelir vergisi kanununun 101. maddesi gereğince kazanç ve iratlarını münferit beyanname ile beyan eden dar mükellef gerçek kişiler;

c) Kurumlar vergisi kanununun 22. maddesi gereğince vergiye tâbi kazançlarını özel beyanname ile beyan eden dar mükellefiyete tâbi yabancı kurumlar,

d) Gelir vergisi kanununun 94. maddesince sayılan ödemelerden vergi tevkifatı yapmak zorunda olan sorumlular ile kurumlar vergisi kanununun 24. maddesi gereğince vergi tevkifatı yapmak zorunda olan sorumlular,

e) Kazançları götürü usülde tesbit edilen mükellefler,

Gelir, kurumlar ve muhtasar beyanname ile beyan edilen kazanç ve iradlar üzerinden ilgili vergiler salındıktan sonra bu vergiler matrah alınmak suretiyle ek bir mükellefiyet[3] olan fon payı tarh edilmektedir (hesaplanmaktadır).

Ötedenberi yapılan uygulamada; vergi incelemeleri sonucu ve diğer haller nedeniyle, ikmalen ve re'sen salınması gereken gelir ve kurumlar vergisi tesbit edilmesi halinde, gelir ve kurumlar vergisinin matrahı esas alınmak suretiyle, ikmalen ve re'sen fon payı salınmaktadır.

Ancak, Ankara 6.Vergi Mahkemesi'nin 6.10.1994 tarih ve E 1993/150, K. 1994/183 sayılı kararına istinaden yapılan başvuruda, Danıştay 4. D. 4.3.1956 tarih, E.1995-504 , K.1996/504 sayılı kararında, ikmalen ve re'sen salınacak gelir ve kurumlar vergisi üzerinden cezalı fon payı salınmasının mümkün olmadığına karar vermiştir. Yine, Ankara 4.Vergi Mahkeme'sinin 31.05.1994 tarih, E. 1993/621 K.1994/877 sayılı kararına karşı yapılan temyiz başvurusunda, Dn. 4. D. 27.2.1996 tarih, E 1995/293, K. 1996 /658 sayılı kararında da, "Savunma Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığ"ı kurulmasına ilişkin 3238 sayılı kanunun 12. maddesinde fonun kaynakları arasında gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin ödeyecekleri meblağ sayılmış ve aynı kanunun 13/5. maddesi uyarınca mükellefler ve sorumlulukların yıllık, münferit ve özel beyannameleri ile muhtasar beyannamelerinde hesapladıkları verginin belli bir yüzdesi fon olarak bildirilip ödeneceği öngörülmüştür.

Bu durumda, yükümlülerin beyannamelerinde hesapladıkları vergi üzerinden fon ödemeleri gerektiğinden, ikmalen ve re'sen yapılacak tarhiyatlarda ayrıca fon hesaplanmasına olanak bulun-

---

3. KURT Hasan, İkmalen ve Re'sen Tarhiyata ilişkin Fon Payı Kesintilerine Yargı Engeli", Vergi Dünyası, S:180 (Ağustos 1966), s.3

4. "Yargı Kararları", Yaklaşım S:42 (Haziran 1996), s. 136

5. KURT Hasan, a.g.m. s. .9

6. Mehmet MAÇ, Kurumlar Vergisi, 2. Baskı, s. 25-12a.g.m. s. .9

maktadır." denmektedir[4].

İlk bakışta her ne kadar gelir ve kurumlar vergisi matrah alınmak suretiyle fon hesaplanacağı anlaşılıyorsa da, kanunun düzenleniş biçimi itibariyle yargı kararının gerekçesine uygun olduğu görülmektedir. Çünkü kanunda, mükellef ve sorumluların yıllık, münferit ve özel beyannameleri ile muhtasar beyannamelerinde hesapladıkları verginin belli bir yüzdesi fon olarak ödeneceği hüküm altına alınmıştır. Gerek idarenin, gerekse yargının vergi hukuku sahasında boşluk doldurma, hukuk kuralı koyma, hukuk yaratma yetkisi yoktur.[5] Hal böyle olmasına karşın, uygulamada kamu yönetimi fonun uygulama alanını genişleterek, ikmalen ve re'sen yapılan gelir ve kurumlar vergisi tarhiyatlarında da ikmalen ve re'sen fon payı tarhiyatının yapılmasını kararlaştırmış ve uygulamıştır.

Bu durum bize kamu yönetiminin sık bir şekilde kendini kanun koyucu yerine koymak suretiyle kanunların uygulama alanlarını genişlettiği gerçeğini bir kez daha görmemizi sağlamıştır.

VI. Sonuç ve öneriler:

Savunma Sanayinin geliştirilmesi ve Türk Silahlı Kuvvetleri'nin modernizasyonunu sağlamak amacıyla 3238 sayılı kanunla kurulan Savunma Sanayii Destekleme İdaresi Başkanlığı, 390 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Millî Savunma Bakanlığı'na bağlı ve ayrı bir tüzel kişiliğe sahip Savunma Sanayii Müsteşarlığı şeklinde örgütlenmiştir.

Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın amaçlarını gerçekleştirmek için 3238 sayılı kanunun 12. maddesiyle Savunma Sanayii Destekleme Fonu kurulmuş ve gelirleri de aynı maddede sayılmıştır.

Savunma Sanayii Fonu, Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu, Çıraklık Mesleki ve Teknik Eğitimi Geliştirme ve Yaygınlaştırma Fonu gelirleri içerisinde sayılan, gelir ve kurumlar vergileri üzerinden alınan fonlar 3824 sayılı yasayla fon payı adı altında birleştirilmiştir. Fon Payı adı altında toplanan meblağın 5/10'u S.S.D.F'na, 4/10'u S.Y.D.F'na, 1/10'u da Ç.M.T.E.G.Y.F'na dağıtılacağı 95/6428 B.K.K. ile kararlaştırılmıştır.

Ücret gelirleri üzerinden fon payının ödenmemesine karşın, ücret geliri elde edenlerin beyanname vermek durumunda olmaları halinde, gelir vergisi sistemimizin artan oranlı olması nedeniyle, zımni olarak ücret üzerinden de fon payı hesaplanmaktadır.

Vergi dairesine yatırılan para üzerinden stopaj yapılması şeklinde vergi tekniğine kesinlikle aykırı mantık dışı bir sonuç yaratmasının[6] yanısıra, fon payının gelir ve kurumlar vergisi matrahının tesbitinde gider olarak kabul edilmemesi nedeniyle, gelir ve kurumlar vergisi KDV gibi bir durum arzetmektedir.

İkmalen ve re'sen alınacak gelir ve kurumlar vergisi üzerinden fon payı hesaplanacağına ilişkin herhangi bir hüküm olmamasına karşın, kamu idaresinin fon payı uygulamasının kapsamını genişletmesi nedeniyle bugüne kadar uygulanmakta olan bu kanunsuz duruma, yargı vermiş olduğu iki ayrı kararla dur demiş olmasına karşın, kamu idaresi mevcut gayri yasal uygulamasını durdurmadığı gibi yeni bir düzenlemeye de gitmemiştir.

Benzer bir durumda fon payına tâbi olması gereken bazı gelirleri fon payı uygulama kapsamına çıkarmak suretiyle yapmaktadır. Şöyle ki, GVK'nun 75. maddesinin 4. bendinin parantez içi hükmünde, kurumlar vergisi kanununun 8. maddesinin 1 ve 6 numaralı bendine göre kurumlar vergisinden müstesna tutulan kazançların tevkifata tâbi olmadığı istisnai bir hüküm olarak açıklamıştır. Ancak kamu idaresi bu istisna hükmünü genişleterek, kurumlar vergisi kanununun 8. maddesinin 2. bendinde ve aynı kanunun geçici 21. maddelerinde yer alan kazançlarından tevkifata tâbi olmadığını açıklayarak istisna hükmünü genişletmiştir. Bu nedenle de bu kazançlar üzerinden fon payı hesaplanamamaktadır. Halbuki, GVK'nun 75 maddesinin 4 numaralı bendinde sayılmayan kurumlar vergisi kanunun 812. ve geçici 21. maddelerindeki kazançların gelir vergisi tevkifatına tâbi tutulması ve bu tevkifat miktarı üzerinden da fon payı hesaplanması gerekmektedir.

Gelir vergisi (ücret gelirlerine isabet eden kısım hariç) ve kurumlar vergisi üzerinde alınan % 10 oranındaki fon payı uygulamasının ortaya koymuş olduğu sorunlar nedeniyle fon payı uygulamasının kaldırılarak gelir ve kurumlar vergisi oranlarına yapılacak 2 veya 3 puan ilave ile tahsili yoluna gidilmesi kamu yönetiminin hata yapmasını önleyeceği ve bir çok sorun ortadan kaldıracağı gibi bir kısım kırtasiyeciliği de önleyecektir.

Fon payı ve Savunma Sanayii Destekleme Fonu tahsili ile direk ilgilenen ve devlet memurları içerisinde en az ücret alan vergi dairesi personeli ile fon gelirlerinin denetiminde görevli Maliye Bakanlığı Vergi Denetim elemanlarına, Savunma Sanayi Destekleme Fonu'ndan ek ücret ödemesi yapılmak suretiyle, fon payı ve Savunma Sanayii Destekleme Fonu tahsilatının artırılması sağlanmalıdır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

1. Hüseyin GÜL, **"Ücret Olan Gelirlerde Savunma Sanayii Destekleme Fonu'nun Hesabı",** Mali Sorunlara Çözüm, s. 26 (Şubat 1977), s. 21

2. BAŞARAN Mustafa, **"Savunma Sanayii Destekleme Fonu"**, Vergi Sorunları, s.1986/1 (Ocak-Şubat /1986), s.11

3 . KURT Hasan, **"İkmalen ve Re'sen Tarhiyata ilişkin Fon Payı Kesintilerine Yargı Engeli"**, Vergi Dünyası, S:180 (Ağustos 1966), s.3

4. YAKLAŞIM **"Yargı Kararları"**, S:42 (Haziran 1996), s. 136

193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu

5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu

3238 sayılı Savunma Sanayi Müsteşarlığı Kurulması Hakkında Kanun, Resmî Gazete'ler.

5. KURT Hasan, a.g.m. s. .9

6. Mehmet MAÇ, **Kurumlar Vergisi**, 2. Baskı, s. 25-12a.g.m. s. .9

Modern Savaş, Savunma Sanayi ve Bosna

Fikret ERTAN
Zaman Gazatesi Köşe Yazarı

Modern savaş deyince çoğumuzun aklına ilk önce modern silahlar ve bunlarla yapılan savaşlar gelir.

Yaygın anlayış açısından bu normaldir. Ancak askerlik bilimine ve askeri tarihe göre **modern savaş** modern silahlarla savaşmak değildir. Ya nedir? Sınırötesi, denizaşırı, bölgelerarası ölçekte savaşa hazırlanabilme, savaş edebilme ve savaş kazanabilme yeteneğidir. Bu yetenek aynı zamanda dünya siyasetinin **büyük oyuncularını** da belirleyen bir ölçü, bir standarttır.

Bugün modern savaşı oynayabilecek büyük oyuncular aşağı yukarı bellidir. **Amerika, İngiltere, Fransa, Rusya** ve bir ölçüde **Çin,** bir ölçüde **Hindistan...**

Yakın dönemin denizaşırı, sınırötesi askeri müdahaleleri bu oyuncuların bugün kimler olduğunu zaten açıkça göstermektedir. Amerika'nın Vietnam, Lübnan, Grenada, Panama, Kuveyt ve Somali; Fransa'nın Afrika; İngiltere'nin Falkland, Kuveyt, Rusya'nın Macaristan, Çekoslavakya, Afganistan, Afrika, Tacikistan; Çin'in Tibet, Sprattly Adaları müdahaleleri bu bağlamda akla hemen gelenler.

Bugünkü dünyanın büyük oyuncuları bunlar olmakla beraber eskiden durum oldukça farklıydı; başka oyuncular da sahadaydılar o zamanlar...

1789 Fransız Devrimi'nden önce sahada on büyük oyuncu mevcuttu. Biri dışında hepsi Avrupalı güçlerdi bunlar. Avrupalı olmayan tek güç de **Osmanlı Devleti** idi.

Birinci Dünya Savaşı'na kadar Osmanlı, modern savaşı yürüten, bunda başarılı olan tek Avrupalı olmayan güçtü.

Birinci Dünya Savaşı'nın sonuyla birlikte bu oyunculardan **dördü** sahadan çekildi. Osmanlı da bu dörde dahildi.

Bu dördün yerini yeni bir dörtlü aldı: ABD, Japonya, Çin ve yeni Avrupalı güç İtalya. İtalya modern savaş yeteneğini en gaddar bir şekilde Etyopya, Somali ve Libya'da gösterdi. Diğerleri de ondan aşağı kalmadı.

Modern savaş teknik ve sınai gelişmeye paralel bir gelişme ile ortaya çıktı ve menşe itibari ile Avrupalı idi. Ancak Avrupa ile sınırlı kalmadı. Japonya, Çin gibi Asya ülkeleri bu yeteneği elde edebildiler. Dolayısıyla, modern savaş yeteneği kimsenin tekelinde değil artık. Gerekli imkanlara sahip ve çaba göstermeye hazır ülkeler isterlerse bu yeteneği kazanabilirler. Kendi imkanları yetmediği takdirde başkaları ile işbirliği yapmaları da mümkün ayrıca. Yeter ki ortada imkanlar ve bunları fiiliyata aktarabilecek irade ortaya konsun.

Modern savaş kavramı son dönemde **Bosna dramı** dolayısıyla İslam Dünya'sının gündemine de ister istemez girdi. Bosna'daki zulmü durdurmada askeri müdahale bakımından ne kadar **aciz** ve **zayıf** durumda olduğunu acı bir şekilde anlayan **İslam Dünyası** bu konuda ister istemez arayışlara girmiş bulunuyor artık.

İslam NATO'su, İslam Ortak Müdahale Gücü, İslam Ortak Savunma Gücü gibi ifadeler bu arayışın canlı örnekleri. İslam ülkeleri arasında son yıllarda yavaş yavaş ortaya çıkmaya başlayan **savunma sanayilerinde işbirliği** niyeti de bu arayışın bir başka ama çok hayati bir yönü.

Yıllardar **Batı kaynaklı** silahlara bağımlı olan ve bunlar için kıt kaynaklarından milyarlarca dolar akıtan İslam ülkeleri artık kendi silah sanayilerini ya tek başlarına ya da ortaklaşa kurmak istiyorlar. Bunun somut örnekleri de yavaş yavaş ortaya çıkıyor. Bugün artık top, tüfek, belli özellikte füzeler, bombalar bakımından İslam ülkeleri belli bir seviyeye ulaşmış durumdalar. Gelişmiş savaş uçakları, füze sistemleri, savaş gemileri, helikopterler, akıllı silahlar ve benzerleri bakımından ise hala ne yazık ki büyük ölçüde Batı dünyasına bağımlılar. Özellikle de Ortadoğu'nun Arap ülkeleri bakımından bu bağımlılık neredeyse **yüzde yüz** oranında.

Türkiye, Pakistan, İran, Irak, Mısır, Endonezya, Malezya gibi ülkeler klasik silahlarda belli bir seviyeye ulaşmış bulunuyorlar. Ayrıca Türkiye savaş uçağı imalatı bakımından adı geçenlerin hepsinden de üstün durumda. Endonezya ise sivil havacılık sanayiinde büyük adımlar atmış bulunuyor.

İslam Dünyası elbette önce klasik silahlarda kendi kendine yeterli duruma gelmek zorunda. Ama esas olan gelişmiş silahlarda Batı'ya bağımlılığını giderek azaltmak. Bunun için de en başta İslam ülkelerinin ortaya ortak bir siyasi irade koymaları gerekiyor. Bundan sonra da şirketler, kuruluşlar arasında rasyonel işbirliğinin tesisi geliyor.

Soğuk Savaş döneminin özel şartlarını artık geride bırakan Batı dünyası bile, artık bugün bu hedeflerin peşinde, rasyonel olmayan münferit savunma sanayi kuruluşlarını hem **millî** hem de **milletlerarası** planda ortak siyasi irade çatısında birleştirmeye çalışıyor.

Amerika'da dev savunma şirketlerinin evlilikleri, birleşmeleri bunun tipik örneği. Avrupa Birliği ülkelerinden Fransa, Almanya, İngiltere ve İtalya'nın Bonn'da kurdukları **Ortak Savunma Ajansı** da Avrupa Birliği'nin sözkonusu konuda attığı önemli bir adım.

Amerika ve Avrupa savunma sanayilerini Soğuk Savaş sonrası gerçeklere göre yeniden düzenlerlerken İslam Dünya'sının da bu konuda **konuşmayı** bırakıp bir an önce sonuç alıcı adımlar atması gerekiyor.

Bosna'da aciz kalan bu dünya **başka Bosna'lar** çıkabileceğini de düşünerek modern savaş ve bunun motoru olan kendi savunma sanayiine artık gereken ve geciken önemi vermeli...

Yeni İl ve İlçe Kurulması: Sivas Örneği

Doç. Dr. Adem ESEN
Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

Yard. Doç. Dr. Fazıl YOZGAT
Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

Giriş

Sanayileşme ile birlikte şehirlerin büyümesi ve buralarda nüfusun artması kamu hizmetlerinin çeşidini ve hacmini artırmıştır. Bu hizmetlerin merkezi veya mahalli idareler tarafından yapılması, siyasi ve sosyal yapı yanında hizmetin etkinliği ve optimum kaynak kullanımını ilgilendirir.

Kamu hizmeti üreten merkezi veya mahalli idarelerin optimum hizmet alanını, belirli kamu hizmetlerinin en etkin olarak sunulabileceği alan veya nüfus belirler. Uygulamada bu alan; tarihi, idari, sosyal ve siyasi faktörlerce tayin edilir. Optimum hizmet alanını belirleyen arz ve talep şartları vardır.[1] Arz şartları şunlardır;

1. Hizmet maliyetleri ve kişi başına gelir: Sunulan hizmetin ortalama maliyeti ile kişi başına gelirler arasında kurulan ilişkinin, mahalli idare ölçeğini ne oranda ve hangi yönde etkilediğini belirtir. Yerleşim yerinde nüfusun kalabalıklaşması ile o bölge idaresi tarafından sunulmuş olan hizmetlerin maliyetleri ve o yöredeki kişi başına gelirlerin seyri optimum hizmet alanını belirleyen faktörlerdir.

2. Nüfus artışı: Bölünmez nitelikteki kamu hizmetleri maliyeti, nüfus arttıkça azalır. Ancak nüfus yoğunlaşması arttıkça da kalabalıklaşma maliyeti artar. Çevre kirlenmesi, trafik sıkışması, elektrik, havagazı vb. bu tür maliyetlerdir.

3. Dışsallık: Bazı hizmetlerin faydası (milli savunma, adalet gibi) milli sınırlara kadar yayılır. Bazıları (çevre sağlığı, yangından korunma gibi) ise dar bir bölgede kalır. Dışsallık açısından hizmetin faydasının yayıldığı alan (hizmetin etki alanı) ile idarenin sınırlarının (yetki alanının) eşitlendiği saha, optimum hizmet alanını belirler.

4. Üretim tekniğine bağlı faktörler: İletişimdeki hızlı gelişmeler kamu hizmetlerinde etkinliği artırmıştır.

Optimumu belirleyen talep şartları ise;

1. Topluluğu teşkil edenlerin imkan ve istek benzerliği: Bu faktör alan genişlemesi ile ters orantılıdır. Alan genişledikçe yerinden sunulacak kamu hizmetleri için ortak tercihlerin belirlenmesi ihtimali de giderek kaybolur.

2. İdari birimlerin organizasyon maliyetleri: Optimum hizmet düzeyini belirleyen önemli bir faktördür. İdari alanların daraltılıp sayılarının çoğaltılması maliyetleri artırır.

Hizmetlerin sunulması ve dağılımında bir optimum aramak, hangi hizmetlerin ne kadarının hangi idare tarafından yapılacağını tespit etmek ekonomik bir olaydır. Hizmetler gelire tâbi olduğu gibi, gelirler de hizmetlere bağlıdır. Kamu ekonomisi üretici birimleri (idareler) arasında hizmet bölüşümüne; hizmetlerin etkinliği, hizmetin faydasının bölünebilirliği ve tarihi-siyasi faktörler etki eder[2].



Etkin bir hizmet bölüşümünün sağlanması için; kamu hizmetinin gerektirdiği en uygun idareye verilmesi, hizmet hudutlarının belirlenmesi ve hizmetlerde tekrarın önlenmesi prensiplerine uyulması gerekir.

Türkiye'de her seçim öncesinde siyasetçilerin sığınma yeri haline getirdikleri yeni il ve ilçe kurulmasının bu prensiplere uygunluğu konusunda ciddi çalışmalar yapılmamıştır. Bu yazıda il ve ilçeler hakkında kısa bilgi verilip idari reform yapan bazı ülkelere temas edildikten sonra Sivas'ta kurulan beş yeni ilçe değerlendirilmiştir.

1. Türkiye'de İdari Yapı

Her toplumun yönetim şekli, toplumun örgütlenme şekline veya sosyal yapısına bağlı ola-

1- Öncel, Yenal. Mahalli İdareler Maliyesi. Filiz Kitabevi. İstanbul-1972 s.28-34.
2 - Öncel, Yenal. age s.36-50.

rak değişir. Siyasi ve idari yapı, sosyal ve ekonomik biçimlenmenin bağlı bir değişkenidir.

Osmanlı mülki idaresi; eyalet, sancak, kaza, nahiye ve köy olarak ele alınmışken 1839 Gülhane Hatt-ı Hümayunu ile değişiklik yapılmıştır. 1864 yılında Fransa örnek alınarak taşra idaresinde vilayet düzenine geçilmiştir. 1871 yılında ülke vilayetlere, vilayetler livalara, livalar kazalara, kazalar nahiyelere ayrılmış; vilayetlere vali, livalara mutasarrıf, kazalara kaymakam ve nahiyelere nahiye müdürleri atanmıştır. Bu düzen, temel çizgilerini koruyarak günümüze kadar sürmektedir.

1921 Anayasası ülkeyi illere, illeri ilçelere ve ilçeleri de bucaklara bölmüştür. Benzer hükümler 1924 Anayasası'nda da tekrarlanmıştır. Ancak livalar kaldırılmıştır. 1949 tarih ve 5442 sayılı İl İdare Kanunu ile Türkiye'nin merkezi idaresi ekonomik şartlara ve kamu hizmetlerine göre iller ilçelere, ilçeler de bucaklara bölünmüştür. 1957 yılından itibaren il sayısı uzun süre 67 olarak kaldığı halde, son yılarda özellikle seçim öncelerinde bu sayı artmıştır.

1961 Anayasası'nın 115. maddesinde il kademesi belirtilmiş, ilçe ve bucaklar anayasal açıdan zorunlu idare olmaktan çıkarılmıştır. 1961 Anayasa'sı belli hizmet kümeleri için bölgesel örgütler oluşturulabileceği hükmünü de getirmiştir.

1982 anayasa'sına göre[3]; "Türkiye, merkezi idare kuruluşu bakımından, coğrafya durumuna, ekonomik şartlara ve kamu hizmetlerinin gereklerine göre illere; iller de diğer kademeli bölümlere ayrılır".

3046 sayılı Bakanlıkların Kuruluş ve Görev Esasları Hakkındaki Kanun'a göre, ülke düzeyinde yerine getirilmesi gereken hizmetler için taşra örgütünün il ve ilçe kuruluşu biçiminde düzenlenmesi esastır.

Kamu hizmetlerinin görülmesinde verim ve uyumu sağlamak amacıyla birden fazla ili içine alan idare örgütü kurulabilir. Bu anlamda Anayasa bölge yönetimine izin vermiştir[4]. İlde vali, adli ve askeri örgütler dışında tüm devlet ve kamu kuruluşlarının başıdır. İl'in genel yönetiminden ve gidişinden yürütmeye ve bakanlara karşı sorumludur. Vali, ilin yönetim iktisadi sağlık, sosyal yardım, kültür ve bayındırlık işlerinin uyumlu bir şekilde yürütülmesini sağlar.

A. Merkezi İdare

1. İl İdaresi

İl, Anayasa'nın kabul ettiği en büyük taşra birimidir. Bu birim tüzel kişilikten yoksun olup, devlet tüzel kişiliği ile birleşmiştir. Bu yönetim biriminin kurulması, kaldırılması, adlarının ve merkezlerinin değiştirilmesi yasa ile olur.

1a. İl Sayısı

Cumhuriyet döneminde illerin kuruluşu sosyal, iktisadi, siyasi ve psikolojik sebeplerle değişiklik göstermiştir. Türkiye'de illerin sayısı 1985 yılından itibaren artış göstermeye başlamıştır.

Görüldüğü gibi 63 sayısı yüz olarak kabul edilirse, son değişiklikle il sayısında yüzde yirmibeş değişme olmuştur.

Tablo:1 Türkiye'de il, ilçe ve bucak sayıları ve değişim oranları

Yıllar	İl sayısı	Değişim oranı %	İlçe sayısı	Değişim oranı %	Bucak sayısı	Değişim oranı %
1927	63	100	328	100	699	100
1935	67	90.0	356	108.5	809	115.7
1940	63	100	370	112.8	890	127.3
1945	63	100	396	120.7	910	130.2
1950	63	100	422	128.6	947	135.5
1955	66	104.8	493	150.3	930	133.0
1960	67	106.3	570	173.8	893	127.7
1965	67	106.3	571	174.1	898	128.5
1970	67	106.3	572	174.4	885	126.6
1975	67	106.3	572	174.4	887	126.9
1980	67	106.3	572	174.4	887	126.8
1985	67	106.3	580	176.8	880	125.8
1990	73	115.9	829	252.7	688	98.4
1993	76	120.6	839	255.8		
1995	79	125.4	847			

1b. Yeni İller

Son yıllarda 12 yeni il kurulmuştur. Bunlar; Aksaray, Bayburt, Karaman ve Kırıkkale[5], Batman ve Şırnak[6], Bartın[7], Ardahan ve Iğdır[8], Karabük, Kilis ve Yalova'dır[9]. Bu illerden Bayburt, Batman, Şırnak, Ardahan, Iğdır kalkınmada öncelikli yöreler içindedir[10].

Yeni illerden Şırnak ve Batman yıllık nüfus artış hızı bakımından Türkiye'nin ilk illeri arasındadır. Bu artışta en büyük pay, Güneydoğu Bölgesi'ndeki olaylardır. Bayburt'taki artış negatiftir. Diğer yeni illerdeki nüfus artış hızı ise Türkiye ortalamasının altındadır. Nüfus göstergeleri, yeni il yapmanın göçleri engellemeye engel olamadığını göstermektedir.

Tablo:2 Bazı yeni illerin nüfus göstergeleri

İller	1985 nüfusu	%	1990 nüfusu	%	Yıllık artış %	1992 tahmini nüfus	1997 tahmini nüfus	%	Yıllık artış hızı
Aksaray	303 144	0.60	326 399	0.58	10.78	334 908	354 459	0.54	11.35
Bartın	200 348	0.40	205 834	0.36	5.40	207 275	209 325	0.32	1.97
Batman	285 423	0.56	344 669	0.61	37.72	370 258	439 499	0.67	34.29
Bayburt	109 260	0.22	107 330	0.19	-3.56	107 330	107 330	0.16	0.00
Karaman	208 959	0.41	217 536	0.39	8.05	220 220	225 355	0.34	4.61
Şırnak	215 614	0.43	262 006	0.46	38.98	282 164	337 036	0.51	35.54
Türkiye	50 644 458	100	56 473 035	100	21.71	58 960 625	65 451 000	100	20.92

Kaynak: DPT, İller itibarıyle göstergeler, Haziran 1993

76 il esas alındığında yeni illerin ilçe, köy, bucak sayıları ve nü-

Tablo:3 Kalkınmada öncelikli yörelerdeki yeni illerde yerleşme yeri sayısı

İller	Toplam ilçe sayısı	Bucak ve köy sayısı	%	Köy halkı yerleşim sayısı	%	Nüfus yoğunluğu kişi/km²	Yüzölçümü km²
Ardahan	5	248	0.7	45	0.1	31	5 576
Bartın	3	265	0.7	568	1.3	96	2 140
Batman	5	254	0.7	354	0.8	73	4 694
Bayburt	2	175	0.5	56	0.1	29	3 652
Iğdır	3	159	0.4	58	0.1	40	3 539
Şırnak	6	243	0.7	266	0.6	37	7 172
Toplam 76 İl	842	36 226	100	42 378	100	73	774 815

Kaynak: DPT, Kalkınmada Öncelikli Yöreler Raporu

3 - Madde-126.

4 - Doğan, H. Hüseyin. Türk Kamu Yönetimi ve Yeni İlçelerin Kurulması. (Tebliğ) TODAİE Sempozyumu-1994. s.10.

5 - 3578 sayılı Kanun, R.G. 21 Haziran 1989 gün ve 20202 sayı.

6 - 3647 sayılı Kanun, R.G. 16.5.1990 gün ve 20522 mükerrer sayı.

7 - 3760 sayılı Kanun, R.G. 7 Eylül 1991 gün ve 20984 sayı.

8 - 3806 sayılı Kanun, R.G. 16 Ekim 1992 gün ve 21377 sayı.

9 - 550 sayılı KHK, R.G. 6 Haziran 1995 gün ve 22305 sayı.

10 - R.G. 15 Ekim 1994 gün ve 22082 sayı.

fus yoğunluğu ile yüzölçümlerinin uyumlu olmadığı görülmektedir.

Yeni illerin çoğunda gider/gelir oranı Türkiye ortalamasının üzerindedir. Bu oran Kırıkkale'de en düşüktür ve Türkiye ortalamasından azdır. Bayburt ve Şırnak'ta ise çok yüksektir. İktisadi şartlar gözetilmeden il kurulmasının kamunun cari harcamalarını artırıp gelir artırıcı etkisinin olmadığı anlaşılmaktadır. Buralarda kamu yatırımlarının önemli bir yer tuttuğu tespit edilmiştir.

Tablo:4 Yeni illerin gelir ve giderleri (Milyon TL)

İller	1986 - 1990 Gider	1986 - 1990 Gelir	Gider/Gelir
Aksaray	549 607	347 009	1.58
Batman	445 438	238 795	1.87
Bayburt	301 162	66 674	4.52
Karaman	478 323	306 261	1.56
Kırıkkale	795 916	715 812	1.11
Şırnak	607 212	68 487	8.87
Türkiye	1.074.202.862	1.074.202.862	1.37

Tablo:5 Toplam Banka Mevduatı ve Banka Kredileri (1991)

İller	Toplam Banka Mevduatı (Milyon TL)	Fert başına düşen Banka Mevduatı (TL)	Toplam Banka Kredileri (Milyon TL)	Fert Başına düşün Banka Kredileri (TL)
Aksaray	610 023	1 868 949	127 395	390 305
Bartın	400 897	1 947 671	28 033	136 192
Batman	87 873	254 949	44 111	127 981
Bayburt	126 474	1 178 366	24 043	224 010
Karaman	354 638	1 630 250	77 882	358 019
Kırıkkale	376 510	1 077 602	182 935	523 575
Şırnak	45 402	173 286	3 734	14 252
Türkiye	161 938 498	2 867 537	118 095 051	2 091176

Özel ve banka mevduatlarını içermektedir. Toplam krediler; tarımsal, mesleki, denizcilik, turizm ve diğer kredileri kapsamaktadır.

Yukarıdaki tabloda, yeni kurulan illerde kullanılan banka kredilerinin Türkiye ortalamasının çok altında olduğunu göstermektedir. Bu durum, iktisadi şartlar gözetilmeksizin yeni il kurmanın özel kesimi teşvik etmeyip kamu kaynaklarını atıl alanlara (bürokrasiye) sevkettiği tezini desteklemektedir.

Okullaşma oranları bakımından da, Batı bölgelerine doğru bir artış vardır. Köy yolları, içme suyu ve elektirifikasyon bakımından yeni illerde bir değişme olmamıştır. Bu tür hizmetler, bölge müdürlükleri tarafından yapıldığından il veya ilçe sayısını artırmanın bir anlamı kalmamaktadır. Ayrıca yatak, hekim sayısı açısından da büyük dengesizlikler görülmektedir[11].

Yeni il kurmakla, hizmet veya lojman alımı şeklinde harcamalar olmuştur. Bunun dışında yöreyi kalkındırmaya yönelik herhangi bir yatırım yapılmamıştır. Teşvik politikalarının nakdi olmaktan çıkarılmasıyla birlikte kalkınmada öncelikli yörelerin bol nakdi destek alma imkanı da ortadan kalkmıştır.

Yukarıdaki kısa veriler, tutarlı bir iktisat politikası oluşturmadan yeni il kurulmasının iktisadi kalkınmaya bir katkısı olmadığını göstermektedir. Bununla birlikte birçok ilçe merkezinin il olma yarışı hızla devam etmektedir. Özellikle seçimlere yakın dönemlerde siyasi iktidarlar bunu gündeme getirmektedirler. Nitekim 31.5.1995 gün ve 4109 sayılı "İl ve İlçe Kurulmasına Dair Yetki Kanunu" ile, "Ülkenin coğrafi durumuna, ekonomik şartlarına ve kamu hizmetlerinin gereklerine göre yeni il ve ilçeler kurulmasını sağlamak amacıyla kamu hizmetlerinin gereklerine göre yeni il ve ilçeler kurulmasını sağlamak amacıyla Bakanlar Kurulu'na Kanun Hükmünde Kararname çıkarma yetkisi verilmiştir". Bir yıl süreyle geçerli olan bu KHK'ye göre, Bakanlar Kurulu bu sürede birden fazla KHK çıkarabilirdi[12]. Bu Kanunun, Anayasa'ya aykırı olduğu iddiasıyla yürürlüğün durdurulması istemiyle Anayasa Mahkemesi'ne dava açılmıştır. Mahkeme'nin 4.7.1995 gün ve E. 1995/35 ve K. 1995/2 sayılı Yürütmeyi durdurma kararında "Dava konusu 4109 sayılı Yasa kurallarından anlaşılacağı üzere Yasa'ya ilişkin verilen iptal kararının yürürlüğe girmesine kadar Yasa kurallarının uygulaması dufumunda daha sonra giderilmesi güç ya da olanaksız durum ve zararlar doğabilecektir"[13] denilerek bir dizi il ve ilçe kurulmasının önüne geçilmiştir.

İl olma isteğinin sebepleri dört grupta toplanabilir[14].

1. İl merkezi iken, bu konumlarını kaybeden ilçeler,

2. Nüfusları yirmi binden fazla olan veya bağlı oldukları illerin nüfuslarından daha fazla nüfusa sahip ilçeler (İskenderun, Bandırma, Nazilli gibi),

3. İlçe sayısı ve yüzölçümü bakımından büyük bir il içinde kaybolmak istemeyen ilçeler (Akşehir gibi),

4. Bağlı bulundukları illerden hoşnut olmayan veya yeni kurulacak bir ile bağlanmayı onur kırıcı gören ilçeler.

Sadece yeni il kurulmasıyla iktisadi problemlere çözüm bulunamadığından, halkın beklentisi karşılanamamaktadır[15].

2. İlçe İdaresi

Çevresindeki köyleri iktisadi, kültürel ve coğrafya bakımından kendisine bağlamış bir merkez olan ilçenin, fonksiyonları yüzyıllardır görülmektedir. İlçeler, köylerin doğal merkezidir.

İller coğrafya durumları, iktisadi şartları ve kamu hizmetlerinin gereklerine göre ilçelere ayrılmıştır. İl İdaresi Kanunu'na göre ilçelerin kurulması, kaldırılması, ilçe merkezinin belirlenmesi, adının değiştirilmesi ve başka bir il merkezine bağlanması kanunla olur. İlçe yönetiminin başında olan kaymakamın yetkileri, valilere göre daha dardır.

2a. İlçe Sayısı

Özellikle 1985 yılında ilçe sayısı hızla artmıştır. Tablo-1'den görüleceği gibi, son değişikliklerle ilçe sayısı 847'ye çıkmıştır. Ancak Türkiye'de il ve ilçeler nüfus, coğrafi alan ve gelişmişlik bakımından çok farklıdır. Nitekim büyük şehirlere bağlı çok nüfuslu ilçeler yanında, büyük şehirlerdeki bir mahallenin nüfusu kadar olmayan ilçeler çoktur.

Tablo:6 Büyük ve küçük bazı ilçeler

2000 ve daha az nüfuslu bazı ilçeler			2000 ve daha az nüfuslu bazı ilçeler		
İlçe Adı	İli	Nüfus	İlçe Adı	İli	Nüfus
Bozcaada	Çanakkale	1903	Tarsus	İçel	187 508
Han	Eskişehir	1874	Eskenderun	Hatay	154 807
Halkapınar	Konya	1847	Osmaniye	Adana	122 307
Arguvan	Malatya	1827	nazilli	Aydın	80 277
Çamoluk	Giresun	1794	Bandırma	Balıkesir	77 444
Kıprısçık	Bolu	1632	Çorlu	Tekirdağ	74 681
İnhisar	Bilecik	1626			
Akçakent	Kırşehir	1448			
Koftaz	Kırkkale	1306			
Yayladere	Bingöl	1294			
Lalapaşa	Edirne	1249			
Kale	Malatya	818			
Doğanyurt	Kastamonu	802			

Kaynak: DİE

11 - Konuyla ilgili veriler, yazıyı uzatmamak için verilmemiştir.

12 - R.G. 3 Haziran 1995 gün ve 22302 sayı.

13 - R.G. 6 Temmuz 1995 gün ve 22335 sayı.

14 - Keleş, Ruşen. 1992 s. 122-123.11 - Konuyla ilgili veriler, yazıyı uzatmamak için verilmemiştir.



1960 yılında İdari Taksimatla ilgili bir çalışmada merkez ilçe dışında ilçe sayısı 5-15 arasında ve her ilçenin yüzölçümünün en az 600 km², ilin yüzölçümünün ise 24.000 km² olması öngörülmüştür[16]. Ancak bu prensiplere uyulmamıştır; ilçelerin coğrafi alanları, nüfusları ve gelişmişlik düzeyleri çok farklıdır. İlçelere bağlı köy sayıları da çok değişiktir. Bu durum, mahalli ihtiyaçların iyi karşılanmamasına sebep olmaktadır. 5442 sayılı İl İdaresi Kanunu'na göre kaymakamların her yıl köy ve bucakların belirli oranlarda teftişi öngörülmektedir. İlçeye bağlı köy sayısının farklı olması kaymakamların sorumluluklarını eşit oranda dağıtmamaktadır. İlçelerin maddi imkanları yetersizdir. Ayrıca ilçelerde işlerin yapılabilmesi için yeterli araç ve gereç eksikliği çekilmektedir.

2b. Yeni İlçeler

Merkezi ve mahalli yönetimler yeni şartlara ve artan hizmet çeşitlerine göre örgütlenmek zorundadır. Kamu hizmetlerinin halka götürülmesi ve iktisadi kalkınmanın sağlanması için bu örgütlerin büyük önemleri vardır. Türkiye'de il alanları geniştir. Bir ilin ortalama alanı 11.000 km²'dir. Bir ilde ortalama 500 köy ve 27 belediye vardır. Ortalama il nüfusu 700.000, illerin önemli bir bölümünde bir ilçeye gitmek için 150-200 km gitmeyi gerektirmektedir (KAYA, 1992, s.79). Birçok sanayi ülkesinde merkezi hükümet tarafından yapılan hizmetler azaltılmış, bunun yerine halkın katılımının sağlandığı mahalli idarelere bırakılmıştır.

İlçe kurulmasını düzenleyen ilk kanun 19.6.1987 tarih ve 3392 sayılıdır ve 103 yeni ilçe kurulmuştur. Kanun, Başbakan'ın emri ile 1987 yılı Mayıs ayında İçişleri Bakanlığı'nca 64 ilçenin kurulması için bir kanun teklifinin Bakanlar Kurulu'na verilmesi ile gündeme gelmiştir. Bakanlar Kurulu tarafından TBMM'ye sunulan tasarıda belediye teşkilatı bulunma, ulaşım, turistik önem, halkın ihtiyaçlarını giderme ve resmi işlemleri kolaylaştırma gibi ölçülerden bahsedilmiştir[17]. Tasarı TBMM İçişleri Komisyonunda görüşülürken 6 yeni yer eklenmiş, birisi çıkarılmış ve Bütçe ve Plan Komisyonunda 98 yerleşim yerinde ilçe kurulması kararlaştırılmıştır. Genel Kurul'da ise, 103 ilçe kurulmuştur. Ayrıca Genel Kurul'da Bütçe ve Plan Komisyonu'nda değişiklik yapılarak, Bakanlar Kurulu'na yetki verilen ilçelere bağlanacak birim sayısı 15'ten 10'a, bağlı olunan ilçeye uzaklık 20 km'den 15 km'ye, ilçe yapılacak azami yer sayısı da 40'dan 60'a çıkarılmıştır. Ne var ki bu ölçüler, 3392 sayılı kanunla kurulan 103 ilçede aranmamıştır. Bağlı bulunduğu ilçenin küçülmesine sebep olacağı gerekçesiyle bazı yerleşim yerleri ilçe olmak istememiştir. Kanunlaşan tasarıda gerekçeler çok yetersiz olup, subjektif kriterlere dayanılmıştır. İlçe sayısı Meclis'te artırılmıştır. Yeni ilçe kurulmasında İl İdare Kurulu ve İl Genel Meclisi kararlarına uyulmamıştır. Muhalefet milletvekilleri de yöresel oy kaygısıyla tasarıya olumlu oy vermişlerdir.

15 - Geçen yıl 4 Haziran 1995 tarihinde yapılan ara seçimlerde DYP-CHP koalisyon hükümeti muhalefete karşı Kilis, Karabük, Yalova'yı il ve bazı ilçe yapmıştır. Kilis'in il olma kararını seçimlerden bir gün önce geç vakitlerde imzalatan koalisyon hükümeti tüm hesaplarını Kilis üzerinde yoğunlaştırmıştır. Hükümetin büyük ortağı seçimi kazanmıştır. Ancak bu, siyasi bir rüşvet olarak görülmüştür. Kilis 1957 yılında il olmak istemiş, davul zurna ile kutlanmış, 1987 yılında Turgut Özal gündeme getirmiş ve bu yolla oy toplamış, 1991 seçimlerinde Demirel ve Yılmaz il yapmayı tekrar gündeme getirmişlerdir. 27 Mart 1994 seçimlerinde 3000 oy alan DYP, il olma sözüyle oyunu 12000'e çıkarmıştır. Muhalefet partilerinden RP oyunu 2500'den 7000'e çıkarmıştır. Bununla birlikte RP teşkilatı il olmaktan memnunluk duymaktadır. Kilis'in il olduktan sonra kalkınmada öncelikli yöre kapsamına alınması ticaret ve sanayi odası tarafından istenmektedir. Kilis coğrafi yönden il olmaya elverişli değildir. Bununla birlikte halk artık "Kilisliyiz" diyecektir. Bununla birlikte henüz bir ofset matbaası yoktur, ana caddeleri ve sokaklarında otomobilden fazla at arabası ve motosiklet vardır. (Balcı, Mahmut. Bir İlçenin İl Olma Serüveni. Yeni Şafak Gazetesi, 22 Ağustos, 1995 Salı).

16 - Türkiye Mülki Taksimatı Raporu. 1960'dan Doğan, H. Hüseyin. s.33.

17 - Esirci, Nazır. Taşra Teşkilatı'nın Örgütlenmesinde Yeni İl ve İlçeler (Kırıkkale Örneği) İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü yayınlanmamış) yüksek lisans tezi, İstanbul-1991. s.27-29.

27.5.1992 gün ve 3806 sayılı Kanunla onüç yeni ilçe kurulmuştur. Bu ilçelerin onbiri İstanbul ve İzmir'de kurulmuş, birinci sınıf ilçelerdir. Bu ilçelerde aynı zamanda belediye teşkilatı kurulmuştur. İkisi ise Kars'ta kurulmuştur ve altıncı sınıftır.

3949 sayılı Kanunla İzmir, İstanbul ve Bolu'ya bağlı üç ilçe kurulmuştur. Buralarda aynı zamanda belediye teşkilatları oluşturulmuştur.

550 sayılı KHK ile sekiz ilçe kurulmuştur. Bunlardan Gaziantep'e bağlı Musabeyli, Elbeyli ve Polateli'de yeni belediye kurulmuştur.

3578 sayılı Kanunla da beş yeni ilçe kurulmuştur. Bunlardan Pazaryolu'nun Erzurum veya Bayburt'a bağlanma tercihi halkoylamasına bırakılmıştır.

3644 sayılı Kanunla 130 yeni ilçe oluşturulmuştur. Bunlardan onbirinde belediye olmadığından, belediye teşkilatı kurulmuştur. Büyük bir kısmının ilçe sınıflaması düşüktür. Bağlı köy sayıları da 3 ile 37 arasında değişmektedir.

İlçe kuruluşunu düzenleyen kanunlarda merkezi idare tarafından oluşturulacak teşkilata ait kadroları ihdas etmeye Bakanlar Kurulu yetkili kılınmıştır.

Bir beldenin ilçe olmasının birçok olumsuz yönleri vardır; personel giderlerinin artması, araç-gereçlerin çoğalması, teknik yetersizliklerin artması, denetim yetersizliği, bina giderlerinin artması ve Bakanlıkların örgütlenmesinde ortaya çıkan problemler.

Bu olumsuzluklara rağmen bazı faydaları da vardır[18];

1. İktisadi faydalar; İlçe merkezinin altyapının yapılmasına imkan sağlar[19]. İlçeleşmek, nüfus artışını ve ücretli sayısını artırabilir. Tarım kesimi yerini, ticaret ve sanayiye bırakır. Konut yapımı artar. 1981 tarih ve 2380 sayılı yasa ile Genel Bütçe vergi gelirlerinin %5'ı belediyelere ve %1'ı ise İl Özel İdareleri'ne bırakılmıştır. Bir yerde ilçe kurulmasıyla devlet bütçesinden aldığı pay artar.

2. Sosyal faydaları; ilçenin nüfusu artar, siyasi ve sosyal faaliyetler gelişir, ilçeye eğitim düzeyi yüksek eleman gelir.

3. Mahalli teşebbüs gücüne katkı; tarımsal ve geçimlik ekonomiden hizmet ve sanayi sektörüne geçilir. Geçimlik ekonomiden pazar için üretime geçilir. Mahalli üretimler artar. Kooperatifçilik gelişir.

4. Kamu hizmetlerinde koordinasyon sağlanması; il geniş bir alana yayıldığından kamu hizmetlerinin ilçe düzeyinde teşkilatlanması, bu hizmetlerin verimini artırır. Ancak kaymakam, ilçede bütçe yapma imkanına sahip olmadığından yeterli hizmet verememektedir.

5. Kırsal kalkınmanın sağlanması; kırsal kesimden büyük şehirlere göçü durdurabilmek için ilçeleşme bir aşama olarak ele alınabilir.

6. Mahalli planların hazırlanması; merkezden ve il düzeyinde yapılan planlar verimli olamamaktadır. Bunun için mahalli planların yapılmasında ilçe yetkili organlarına yetki verilmelidir.

3. Bucak İdaresi

Bucak, her bakımdan İçişleri Bakanlığı'nın ortak kararnamesiyle düzenlenir. Bucakta; bucak müdürü, bucak meclisi ve bucak komisyonu bulunur. Bucak müdürü, hükümet temsilcisidir ve bucağın genel yönetiminden sorumludur. Bucak sınırları içindeki köy ve kasabaların yerel düzeydeki ortak ihtiyaçlarını düzenlemek ve mevzuat hükümlerine göre verilen görevleri yapmakla bucak meclisi ve bucak komisyonu görevlidir.

Tam örgütlü bucak kurma çalışmaları 1952-1957 arasında sürmüştür. Bu süre içinde 253 bucak örgütü kurulmuştur. Bucaklardan beklenen fayda sağlanamadığından bucak sayısında artış olmamıştır. 1990 nüfus sayımında 688 bucak vardır. Bu bucakların yaklaşık %5'inde bucak müdürü bulunmaktadır. Merkezden yönetimde bucak uygulamasından kısmen vazgeçildiğini göstermektedir. İl İdaresi Kanunu'nun yürürlüğe girmesinden beri bucaklar idari ve yapı idari birim olarak fonksiyonlarını kaybetmişlerdir[20].

B. Mahalli İdareler

1. İl Özel İdaresi

1913 tarihinde kabul edilen yasaya göre işlemektedir. Bir yerin il yönetimi yapılmasıyla, o yer kendiliğinden il özel idareye kavuşur. Bir il özel idaresi yönetimi içinde büyüklü küçüklü belediye, ve çok sayıda köy muhtarlığı bulunur. Bu yönleriyle il özel idareleri bölgesel yönetim niteliği gösterirler. 1913 tarihli yasa yerine, 1987 tarihinde 3360 sayılı yasa çıkarılmıştır. İl özel idarelerine yasa ile beş tür görev verilmiştir. 1. Tarım ve hayvancılık, 2. Sağlık ve sosyal yapılar, 3. Eğitim, 4. Ekonomik, ticari hizmetler, 5. Bayındırlık hizmetleri.

Bu idarenin başında merkezin atadığı bir eleman (valinin) olması, bu idarenin özerkliğini sınırlayan önemli bir etkendir.

2. Köy

1924 tarih ve 442 sayılı Köy Yasası'na göre yönetilirler. Kırsal alanlar, kamu hizmetleri açısından yetersiz alanlardır. Köy ve kent farklılığında başarısızlığın önemli bir sebebi, köyün bir bütün olarak kentlerle ilişkiler içinde sosyal, iktisadi kalkınmanın bir ögesi olarak ele alınmamış olmasıdır. Çok dağınık ve küçük birimler halinde olan köylerde kamu hizmetlerinin verimli biçimde yapılmasını sağlayacak düzenlemeye gidilememiştir.

İlçe bazında, Bakanlar Kurulu izniyle köylere hizmet götürme birlikleri kurulmaktadır. Bu birlikler, mahalli idarelerin çeşitli kanunlarla kendilerine verilen, ancak tek başlarına yapamadıkları görevleri yapmak amacıyla kurulmaktadır. Birçok ilçede bu tür birliklere rağbetin arttığı görülmektedir.

1995 yılında TBMM'ye verilen bir kanun teklifinde, köy hayatının geliştirilmesi ve kalkınmasının sağlanmasında altyapı için genel bütçeden %6 pay ayrılması; bunun %4'ünün doğrudan köy bütçelerine aktarılması, %2'sinin ise İlçe Köy Hizmet Birliği tarafından kaymakamların denetiminde kullanılması ve köyiçi ve köyler arası hizmetler ve projeler için kaynakların kullanılmasında idari, mali ve teknik hizmetlerin yürütülmesinde görevli olmak üzere ilçelerde bürolar kurulması istenmiştir[21].

3. Belediye

Belediyeler, halkın mahalli ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulan mahalli idarelerdir. Nüfusları ikibinden fazla olan yerlerde kurulurlar, tüzel kişiliğe sahiptirler ve parasal özerklikleri

18 - Doğan, H. Hüseyin, agm. s. 41.

19 - Başköy, Sabri. İlçe Kurmak Ya da İlçe Olmak. s.38. İdarecinin Sesi Dergisi C.IX S.53. Eylül-1995.

20 - Doğan, H. Hüseyin. agm s.14, 16.

21 - Cevat Ayhan ve Arkadaşlarının Köylere Genel Bütçe Vergi Gelirlerinde Pay Verilmesine Dair Kanun Teklifi.



vardır. İl ve ilçelerde belediye kurulması nüfusa bağlı değildir. 1580 sayılı Belediye Yasası'nda belediyelere verilen görevler, zorunlu ve isteğe bağlı görevlerdir. Bunlar, 1. Sağlık ve sosyal yardım görevleri, 2. Bayındırlık görevleri, 3. Eğitim görevleri, 4. Tarımsal görevler, 5. İktisadi görevler, 6. Esenlik görevleri, 7. Ulaştırma görevleri, 8. Diğer görevler.

C. Bazı Ülkelerden Örnekler

Ülkemizde il ve ilçe sayısının ne kadar artırılacağı ve bu artışın ölçüleri belli değildir. Bu uygulamanın sonuçlarıyla ilgili çalışmalar da yapılmamıştır. Ancak dünyadaki gelişmeleri izlemek için bazı ülkelerdeki düzenlemelere bakmakta fayda vardır.

1950-1980 arasında belde sayılan Hollanda'da %20, Norveç ve Avusturya'da %40, Almanya ve İngiltere'de 65-68, Belçika ve Danimarka'da %89 oranında azaltılırken, Portekiz, Yunanistan ve İtalya'da artmıştır[22].

Batı Almanya ile birleşen Doğu Almanya'da 1990 yılında mahalli idareler yeniden düzenlenmiştir. Önceki rejimde mahalli idareler partinin direktiflerine bağlı olarak çalışırlarken, birleşmeyle birlikte mahalli idarelerin hem coğrafi yapıları, hem de idare sistemi içindeki fonksiyonel özelliklerinde değişiklikler yapılmıştır. Yeni eyaletlerde mahalli idareler teşkilatlandırılmış, mahalli idarelerin sınırları ve sayıları azaltılmış ve yeni hizmetlerin yeni personelle yapılmaya başlanmıştır. İlçe sayılarının azaltılması ve coğrafi konumu konusundaki tartışmalar sürmektedir. Mahalli politikacılar için ilçe sayısının azaltılması güç ve iş kaybı anlamına gelir. Vatandaşlar, yetkilerin ilçelerden beldelere aktarılmasını sağlayan reformun tamamlanmamış olması sebebiyle ilçe merkezinin uzağa gitmesine razı gözükmemektedirler. Seçim bölgelerinin ilçe sınırlarıyla aynı olması, ilçelerin büyütülmesine mahalli politikacıların karşı çıkmasına sebep olmaktadır.

Eyaletlerde ilçelerin ve şehir-ilçelerin yeniden belirlenmesi ve ilçe reformu yasalarıyla ilçe sayısı küçültülmüş, bazı ilçe statülerine son verilmiştir. İlçe konumunu kaybeden yerleşim yerleri için çeşitli tazmin edici maddi düzenlemeler getirilmiştir.

Batı Almanya'da belde reformundan önce 24.882 olan belde sayısı 8.502'ye indirilmiştir. Belde reformunda, bir beldenin ancak beşbin nüfusu geçtiği takdirde uzmanlaşmış personelle istihdamının rantabl hale geldiği, teknolojik olarak yüksek, ekonomik olarak pahalı arıtma tesisleri vb. gibi tesislerle, uzmanlaşmayı gerektiren bazı hizmetlerin altyapısının nüfus başına maliyetinin de ucuzladığı gerçeğinden hareket edilmiştir. Yine, çok küçük beldelerde akraba, yakınlık, yüzyüze olma gibi ilişkiler sebebiyle demokrasinin tam olarak işlemeyeceği, buralardaki yöneticilerin oy hesabı ve hatır ilişkilerini aşırı derecede dikkate alacakları dile getirilmiştir. Belde sakinlerinin sadece seçimlerde değil, daimi olarak etkin olmalarını sağlayacak doğrudan demokratik katılım imkanları getirilmiştir.

Japonya II. Dünya Savaşı'ndan önce modernleşme sürecinde Prusya'dan etkilenmiş ve yerel yönetimlere az insitayif tanınarak sıkı bir merkezi vesayet sistemi getirilmiştir. 1946 yılından sonra Anglo-Sakson sistemine göre yeniden yapılanmıştır.

Japonya'da merkezi yönetim Bakanlıklar şeklinde örgütlenmiş, bazı iktisadi ve kamu kuruluşları özerk nitelikli merkezi yönetim şeklinde örgütlenmişlerdir. 1946'dan sonra merkezi hükümet taşradan kaldırılmış, başta vilayetler olmak üzere tüm taşra kuruluşları özerk mahalli idareler şeklinde teşkilatlanmışlardır. Merkezi idare sadece başkentte, milli politika ve fonksiyonlarını üstlenmiş, hantallığı kaldırılmış ve kamu hizmetlerinde etkinlik sağlanmıştır. Mahalli idareler vilayet yönetimleri ve belediyelerden oluşmaktadır. Ülke 47 vilayete bölünmüştür. Eskiden merkezi idarenin taşra birimi olan vilayetler yerel yönetimler haline getirilmiştir. Valiler seçimle işbaşına gelmekte, vilayetler özerk bütçeye sahiptir. Vilayet idareleri, sınırları içindeki şehir ve köylerde kanunlarla kendilerine verilen görevleri yapmakta ve yetkileri kullanmaktadırlar. Yerel iktisadi canlanmaya destek olmaktadırlar. Belediyeler vilayetlerin bünyesinde teşkilatlanmışlardır. 3236 belediyenin; 663'ü şehir belediyesi, 1992'si kasaba belediyesi, 581'i köy belediyesidir. İlk ve orta öğrenim kurumları belediyelerin yetki ve sorumluluğunda, liseler vilayetlere bağlıdır. Mahalli polis, itfaiye ve eğitim teşkilatları yerel yönetimlere bağlıdır.

Japonya'da 1953 yılında mahalli idarelerin teşkilatlanmalarıyla ilgili çalışmalar yapılmıştır. Toplam belediye sayısı 1/3 oranında azalmış, bu düzenleme sonucu şehir sayısı 286'dan 494'e yükselmiş, köy ve kasaba belediye sayısı 9.582'den 3.477'e inmiştir. Yerel yönetimlerin sayısı azalmakla beraber verdikleri nüfus sayısı ve verimlilik artmıştır; mali açıdan güçlendirilmiş ve fonksiyonları artırılmıştır. Ayrıca merkez bürokratı ile taşra bürokratı ayrılmış ve kamu personeli ciddi olarak sınıflandırılmıştır.

Gelişmiş ülkeler il veya ilçe sayısını artırma veya azaltmayı idari reform eşliğinde gerçekleştirmektedir. Türkiye'deki uygulama ise tamamen "seçmene yakınlık" düşüncesiyle yapılmakta olup, altyapı çalışmalarından da mahrumdur. Ayrıca siyasi açıdan da "eyalet" sistemine gidiş olarak değerlendirilmektedir[23].

D. İdarenin Yeniden Yapılanması

Türkiye'de yeni il veya ilçe kurulmasında yörelerin iktisadi gelişmişlikleri ve gelişme potansiyelleri gözönüne alınmamaktadır. Aslında yeni il veya ilçe kurulması veya sayılarının azaltılması gelişmiş ülkeler gibi, objektif kriterlere dayalı bir yeniden yapılanmayla birlikte düşünülmelidir.

Türkiye'de idarenin yeniden yapılanmasının önündeki en büyük

22 - *Koçdemir, Kadir. İlçe Sayılarının Artırılmasına Aykırı Bir Uygulama: Doğu Almanya Örneği. Yeni Türkiye, Yönetimde Yeniden Yapılanma Özel Sayısı, Mayıs-Haziran 1995 Yıl 1, Sayı 4, s.277-288.*

23 - *Yazıcıoğlu, Recep. İl ve İlçe Enflasyonu, s.29. İdarecinin Sesi Dergisi, Eylül 1995, C.IX, S.53.*

engel, "insan" unsurunun yeterince hazır olmamasıdır. Çünkü yeterince hazır olmayan insanlara, topluluklara yetki devredilmesi kaynakların belirli kimselere akması demektir. Hizmetler hâlâ devletten beklenmektedir. Yerinden yönetimin özerkliği, halkın hemşehrisi olduğu köy veya belediyenin güçlendirilmesini istemek yerine, ilçesinin il olmasını istemesi bir çelişkidir. Bu durumda halk, merkezi idarenin ve devlet hizmetlerinin yakınına gelmesini istiyor, demektir. Bu halkın prestij ve menfaat beklentisidir[24].

Türkiye'deki idare, tarım toplumunun ve nüfusunun büyük bir kısmının köylü olduğu toplumun gereklerine göre oluşturulmuş, bazı dönemlerde ortaya çıkan uyum çabaları radikal değişikliklere dönüşmemiştir. 1983 yılından sonra yönetimin yakın ve uzak çevresinde ortaya çıkan hızlı sosyal ve ekonomik değişim baskıları sisteme gelişigüzel müdahaleleri davet etmiş ve giderek yozlaşma sürecine girilmiştir. Son yıllarda kamu yönetimi hem yapı, hem de fonksiyonel açılardan değişim baskılarına zor dayanır hale gelmiştir. Ülkemizdeki kamu idaresi merkeziyetçi ve müsriftir. Görev ve yetkilerin merkez-taşra, merkez-mahalli idareler arasındaki dağılımı dengesizdir. Ülkenin ihtiyaçlarını karşılamak için başkentteki bina ve memur sayısı artırılmakta, ancak güvenlik, eğitim, bayındırlık gibi temel kamu hizmetlerinin görülmesi zorlaşmaktadır. Bir beldenin yöneticileri en acil ihtiyaçlarını karşılamak için bile Ankara'ya gitmektedirler. Kamu hizmetleri için kullanılacak kaynaklar merkezde toplandığından mahalli idarelerin kamu kaynakları içerisindeki payı %15 civarındadır. Oysa bu rakam Batı ülkelerinde %50 dolayındadır. Kamu kuruluşları da birer işletme olduğundan hizmetlerinin verimli olması gerekir. Bunun için, merkezi idareden yerel idarelere doğru yetki, görev ve kaynak aktarımı yapılmalıdır. Özkaynaklardan veya genel bütçeden ayrılan gelirlerin büyük bir kısmı cari harcamalara ve personel giderlerine harcanmaktadır. Buna çözüm olarak ciddi bir personel rejimi getirilmelidir. İdarede açıklık ilkesi benimsenmelidir[25].

Nüfusu, iktisadi gelişmişliği ve problemleri tamamen farklı olan büyük şehirler ve buralardaki ilçeler ile devamlı göç veren küçük il ve ilçeler idari yapılanmada aynı tutulmaktadır. Ayrıca ülkenin problemlerine ciddi çözümler getirilmeden (Doğu'ya kalıcı çözüm gibi) tabela değişikliklerinin terörü ve geri kalmışlığı önlemede başarılı olamadığı açıkça görülmektedir.

Üniter devlet sistemini korumak için ili güçlendirmek gerekir. Bunun için il özel idaresinin temel organı olan il genel meclisinin yetkilerinin artırılması ve mali yönden desteklenmesi gerekir. Bu idari açıdan demokratikleşmeyi sağlar. İl programına alınan köy yolu, su, eğitim, kültür gibi ihtiyaçların ve yatırım yerlerinin Köy Hizmetleri Genel Müdürlüğü tarafından belirlenmesi zordur. Köy Hizmetleri, DSİ gibi kurumların makina parkları çeşitli sebeplerle çalıştırılmazken İl'de ihtiyaç duyulan İl özel idaresi görevlerinde veya diğer idari birimlerin hizmetlerinde kullanılamamakta, piyasadan kiralanmaktadır. Özel sektör ekonomik kalkınmada önemli bir yere sahiptir. İdarenin altyapıyı düzenlemesi, kamu ve özel kurumlar arasında koordinasyon ve işbirliğinin yapılması halinde daha etkili olunacaktır[26].

Kırıkkale'de yapılan anket uygulamalarında "il olmakla yatırımların artması ve yeni iş imkanlarının artması" beklentisi öne çıkmıştır. Tüm bireylerin yeni il kuruluşu gibi idari ve hukuki bir düzenlemeden, yatırım ve iş imkanları gibi teknik bir beklenti içinde oldukları görülmüştür. Bu beklentinin yanında "Kırıkkale'nin hak ettiği statüye kavuşması" beklentisi psikolojik ve mahalli mahiyettedir. Ayrıca il olmakla ticari hayatın canlanacağı ve sosyal etkinliklerin artacağı beklentisi oluşmuştur. Bu beklentilerin oluşturulmasında mahalli basın yayın organlarının büyük bir payı vardır. Ancak il kuruluşu sırasında hiçbir yatırım yapılmamış ve yeni kadro tahsisi de yapılmamıştır. Seçimden önce yapılan vaadler arasında il olma vardır. Mahalli basının telkinleriyle bir kutlama komitesi kurulmuş ancak, coşkulu bir katılım olmamıştır. Ankete katılanların büyük bir kesime Kırıkkale'nin daha önce il olması gerektiğini söylemişlerdir. İl olduktan iki ay sonra il müdürlükleri hizmet binası arayışlarında büyük problemler ortaya çıkmış, kira ve gayrimenkul fiyatları çok artmıştır. Sonuçta yeni yatırım ve iş imkanları beklentisi gerçekleşmemiştir. İşsizlik hızla artmış, üçyüz kişilik kadroya 18.000 kişi müracaat etmiştir[27].

Kırıkkale'de idari yapılanma, kentin daha önce büyük bir ilçe olması sebebiyle idari yapılanma koyalca aşılmıştır. Ancak hizmet binalarına ihtiyaç oluşmuştur. İhtiyaçlar belirlenmemiştir. İl müdürlüklerinin kira bedelleri büyük bir rakama ulaşmaktadır.

İl ve ilçe sayısının artırılması resmi bürokrasiyi artırmaktadır. Bürokrasi, ekonomi için enformasyon sağlama, araştırma yapma, karar alma ve kontrol görevleri vardır. Türk bürokrasisi çağdaş iktisat bilgisi ve diğer ülkelerdeki uygulama örnekleri hakkında bilgiye sahip olmadığından iktisat politikası yapımında olumsuz rolü, olumlu rolünden büyük olmuştur[28]. Merkezi idarenin taşra birimlerinin sayısının artması hantal merkez bürokrasisini taşraya taşırken, özelleştirme ve devletin fonksiyonlarını azaltma felsefesiyle de çelişmektedir. Yeni il ve ilçe kurmakla devletin giderleri artmaktadır. Ancak bu giderler özel sektörün kapasitesini artıracak, etkisini güçlendirecek ve satışlarını çoğaltacak sonuçlar vermediğinden yani, milli hasılayı kısa ve uzun dönemde artırıcı nitelikte olmadığından verimsiz giderlerdir[29].

II. Sivas İlinde Yeni Kurulan İlçeler

9.5.1990 tarih ve 3644 sayılı yasa[30] ile Sivas'ta Akıncılar, Altınyayla, Doğanşar, Gölova ve Ulaş ilçeleri kurulmuştur. Bu yeni ilçelerin gelişme göstergeleri bir anketle belirlenmeye çalışılmıştır[31].

A. İlçelerin Nüfusları

İlçelerdeki belediye sayısı bir veya iki dolaylarındadır. Bağlı

Tablo:7 İlçelerin nüfusları

İlçeler	Belediye sayısı	Bağlı köy	İlçe merkezi mahalle	İlçe kurulmadan önce		İlçe kurulduktan sonra	
				Merkez ilçe	İlçe toplamı	Merkez ilçe	İlçe toplamı
Akıncılar	1	32	7	5 300	11 083	5 300	11 083
Altınyayla	2	15	3	2 900	13 572	3 010	13 572
Doğanşar	1	25	6	4 421	8 324	4 421	8 324
Gölova	1	29	6	2 898	6 698	2 898	6 698
Ulaş	2	39	4	2 400	13 680	3 120	13 800

24 - *Yayla, Yıldızhan. Türkiye İdaresinin Yeniden Yapılanması Üzerine Bazı Gözlemler. s.122. Yeni Türkiye 4, Mayıs-Haziran. 1995.*

25 - *Karatepe, Şükrü. Türkiye'nin Yönetim Sorunları. s.169. Yeni Türkiye 4, Mayıs-Haziran. 1995.*

26 - *Bedük, S. Arıkan. Ekonomik Güçlenmede Hedefler ve İl Sistemi. s.242. Yeni Türkiye 4, Mayıs-Haziran. 1995.*

27 - *Esirci, Nazır. age s.51-60.*

28 - *Kılıçbay, Ahmet. Türk Ekonomisi. Modeller, Politikalar, Stratejiler. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 4. Baskı Ankara-1992 s.395.*

29 - *Erginay, Akif. Kamu Maliyesi. Ankara-1994 15. Baskı. s.154.*

30 - *R.G. 20 Mayıs 1990 gün ve 20523 sayılı nüsha.*

31 - *Anketler Sivas Valiliği aracılığı ile kaymakamlıklara gönderilmiş ve üç aylık süre içinde, Kasım-1995 ayında geri alınmıştır.*

köy sayıları ise 15 ile 39 arasında değişmektedir. İlçe merkezlerindeki mahalle sayısı Altınyayla'da 3, Ulaş'ta 4, Doğanşar ve Gölova'da 6, Akıncılar'da 7'dir.

Akıncılar'da bir lise, bir ortaokul ve bir ilkokul bulunmaktadır. Ayrıca sağlık ocağı vardır. İlçede tarım ve hayvancılık hakim sektördür. Emniyet, Vergi İdaresi, Milli Eğitim ve Tekel teşkilatlanmasını tamamlamamış kamu kurumlarıdır.

Altınyayla ilçesinde bir orta dereceli okul (ortaokul ve lise) ile iki ilkokul bulunmaktadır. Ayrıca Halk Kütüphanesi vardır. Tarım ve hayvancılık yapılmaktadır. Emniyet, Askerlik Şubesi, Ziraat Bankası ve Tapu İdaresi teşkilatlanmayı tamamlamamış kurumlardır.

Doğanşar ilçesinde ilkokul ve lise bulunmaktadır. Ayrıca sağlık ocağı vardır. Tapu İdaresi, Askerlik Şubesi, Ziraat Bankası ve Emniyet teşkilatlanmasını tamamlamamıştır.

Gölova ilçesinde ilköğretim okulu vardır. Sağlık Ocağı da bulunmaktadır. Tarım ve hayvancılık ilçenin belli başlı geçim kaynağıdır. İlçede Emniyet teşkilatı kurulmamıştır.

Ulaş ilçesinde iki ilkokul, bir lise ve sağlık ocağı vardır. İlçe geniş tarım alanına sahiptir. 73 bin hektar alan Ulaş Tarım İşletmesi Müdürlüğü tarafından kullanılmaktadır. İlçede Ziraat Bankası ve Askerlik Şubesi teşkilatlanmamıştır. Yeni kurulan tüm ilçelerin ulaşımı karayoluyla olmaktadır.

İlçe kurulmadan önceki nüfuslarla sonraki nüfuslar karşılaştırıldığında sadece Ulaş'ta merkez ilçe nüfusunda yüzde otuzluk bir artış olmuştur. Bunun dışındaki ilçelerin nüfuslarında herhangi bir artış olmamıştır. Nüfus artışı gözönünde bulundurulursa, reel olarak azalmıştır.

İlçelerin il merkezine uzaklıkları değişik olmakla beraber, kendilerinden ayrıldıkları ilçe merkezlerine uzaklıkları da 24 km'den başlamakta, 72 km'ye kadar çıkmaktadır.

Tablo:8 İlçelerin il merkezleri ve bağlı ilçelere uzaklıkları (km)

İlçeler	Sivas İl merkezine uzaklığı	(Eski) bağlı ilçelere uzaklığı
Akıncılar	96	24 (Suşehri)
Altınyayla	111	36 (Şarkışla)
Doğanşar	97	60 (Hafik)
Gölova	119	42 (Suşehri)
Ulaş	72	72 (Sivas)

Tablo:9 Kamu kadrolarında değişmeler

İlçeler	İlçe kurulmadan önce						İlçe kurulmadan önce					
	Merkezi Memur	Merkezi İşçi	Belediye Memur	Belediye İşçi	KİT Memur	KİT İşçi	Merkezi Memur	Merkezi İşçi	Belediye Memur	Belediye İşçi	KİT Memur	KİT İşçi
Akıncılar	14	9	12	8	11	-	148	7	12	8	11	-
Altınyayla	15	-	6	15	-	10	50	16	8	15	-	21
Doğanşar	52	-	6	4	-	3	118	1	10	-	-	3
Gölova	25	2	4	2	10	3	64	10	7	3	8	3
Ulaş	20	-	13	41	-	180	20	-	13	13	-	-

Beş yeni ilçede kamu kesimindeki memur ve işçi sayısına bakıldığında; memur sayısında ciddi bir artış görülmektedir. Bunda kaymakamlık personeli artışı yanında yeni liselerin açılmasıyla öğretmen sayısının artışı rol oynamıştır.

Tablo:10 İlçelerin kuruluş giderleri (Milyon TL)

İlçeler	Demirbaş	Araç-Gereç	Kırtasiye-haber	Hizmet binası (kira-alım)	Lojman (kira-alım)	Diğer	Ödenekler	Mahalli idare yard.	gerçek tüzel kişi yard.	Diğer	Nakti yardım
Akıncılar	1431	3915	363	10697	10580	1024	26478	913	43	307	-
Altınyayla	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Doğanşar	2	34	37	5	-	4083	2411	-	-	-	-
Gölova	10	5	-	-	-	-	40	-	15	-	-
Ulaş	-	150	90	400	-	-	-	-	-	-	-

Birer genel lise bulunan ilçelerden; Akıncılar (48), Altınyayla (15) ve Ulaş (10) öğrenci sayısı sırayla 58, 30 ve 13 olmuştur. Yeni açılan liseye kavuşan Doğanşar'da 21 öğrenci bulunmaktadır. Yeni ilçelerde başka tür liseler yoktur.

B. Mali Göstergeler

Sivas'ın yeni kurulan beş ilçesiyle ilgili mali göstergeler kuruluş giderleri, vergi rakamları, belediye gelir ve giderleri şöyledir;

Tablo:11 Vergi göstergeleri (Milyon TL)

İlçeler	(Önce) mükellef sayısı			(Sonra) mükellef sayısı			(Önce)vergi gelirleri					(Sonra) vergi gelirleri				
	Gelir	Kurum	Götürü	Gelir	Kurum	Götürü	Gelir	Kurum	Götürü	KDV	Diğer	Gelir	Kurum	Götürü	KDV	Diğer
Akıncılar	-	-	-	80	5	80	-	-	-	-	-	875	-	100	100	25
Altınyayla	-	-	-	59	5	98	-	-	-	-	-	3525	34	264	145	1181
Doğanşar	5	-	48	10	-	63	-	-	-	-	-	20	-	19	3796	4
Gölova	25	2	38	25	4	37	49	-	20	13	8	1062	37	385	155	226
Ulaş	33	4	85	42	2	114	-	-	-	-	-	584	-	641	388	16594

Yukarıdaki bilgilerden ilk göze batan konu, ilçeler arasında büyük bir dengesizlik olmasıdır. Mesela ödenekler bakımından hiç bir ölçü yoktur. Mahalli idarelerden aldıkları yardım bakımından da durum aynıdır. Ayrıca ödenek olmadan yeni ilçelerin kuruluş giderlerini karşılamanın mümkün olmadığı da görülmektedir.

Tablo:12 Belediye gelir ve giderleri (Milyon TL)

İlçeler	(Önce) gelirler			(Sonra) gelirler			(Önce) giderler				(Sonra) giderler			
	İller Bank	Emlak Bank	Diğer	İller Bank	Emlak Bank	Diğer	Personel	Cari	Ulaş-haber	Müh./Altyapı	Personel	Cari	Ulaş-haber	Müh./Altyapı
Akıncılar	1052	34	477	2792	36	2050	1313	243	0.4	185	1962	1082	379	1861
Altınyayla	275	12	106	2967	316	1301	215	125	64	-	2281	1186	917	12
Doğanşar	122	1	58	711	6	179	56	50	1	3	173	206	2	200
Gölova	628	15	158	6114	79	1549	254	5	-	-	3320	664	697	507
Ulaş	271	46	193	708	51	501	352	61	52	52	1324	166	31	58

Tablo:13 İşyeri ve serbest meslek erbabı sayıları

İlçeler	(Önce) işletme sayısı			(Sonra) işletme sayısı			(Önce) serbest meslek erb		(Sonra) serbest meslek er	
	1-10 işçi	10-50 işçi	50+işçi	1-10 işçi	10-50 işçi	50+işçi	Doktor	Eczacı	Doktor	Eczacı
Akıncılar	-	-	-	-	-	-	2		2	1
Altınyayla	-	-	-	-	-	-				1
Doğanşar	1	-	-	2	-	-				-
Gölova	-	-	-	-	-	-				1
Ulaş	50	-	1	76	-	1		1		1

Kaymakamlıklardan derlenen rakamlarda, vergi mükellefleri sayısında memur ve işçi sayılarındaki artışa bağlı olarak gelir vergisi mükelleflerinde ve ayrıca kurumlar vergisi mükelleflerinde artış olduğu görülmektedir. Esas artış götürü vergi mükelleflerinde olmuştur. Bu göstergeler, yeni kurulan ilçelerde sadece kamunun cari harcamalarına bağlı olarak mükellef ve vergi gelirlerinde artış olduğunu göstermektedir.

İlçe kurulduktan sonra İller Bankası paylarında büyük bir artış olmuştur. Toplam beş ilçenin gelirleri nominal olarak dört kattan fazla artmıştır. Belediye giderleri içinde de personel ve diğer cari giderler artmıştır. Altyapı ve mühendislik giderlerinin de yükseldiği gö-

rülmektedir.

C. Gelişme Göstergeleri

Sivas'ın beş yeni ilçesinin, ilçeleşme sonrasında gelişmişlik seviyesi; işyeri sayısındaki artış, kamu yatırımlarındaki artış ve sebep-sonuçları incelenmiştir.

Tablo:14 Kaymakam görev süreleri ve altyapı yatırımları

İlçeler	kurucu kaymakam görev süreleri		Altyapı yatırımları				
	Toplam görev	Bulunduğu ilçede görev	Karayolları	Köy hizmetleri	DSİ	İller Bankası	İl özel idaresi
Akıncılar	3 yıl	2-1/6 yıl	-	-	-	-	20 milyon TL
Altınyayla		2 yıl	-	30 km	-	-	Hizmet bina. ve okul
Doğanşar	3 yıl	2 yıl	19 km	15 km	-	20 km içme suyu	-
Gölova	2-1/3yıl	1 yıl	-	18 km	-	- -	-
Ulaş	2 yıl	ilk	17 km	45 km	45 milyon TL	6.5 km kanalizas.	-

Yeni kurulan ilçelerde 1-10 arası işçi çalıştıran işletmeler hakimdir. Ulaş ilçesinde yüzde elli bir artış olmuştur. Bu ilçede Devlet Üretme Çiftliği, 50+ işçi çalıştıran işletmedir.

Serbest meslek icra edenlerden eczacı sayısı artmıştır. Diğer meslek dallarından eleman olmadığı anlaşılmaktadır.

Tablo:15 İlçeleşme sebepleri ve sonuçları

İlçeler	İlçeleşme sebepleri				İlçeleşmenin sonuçları							
	Tarihi	İktisadi	Stratejik	Hepsi	Siyasi	Kira artışı	Çevre düzeni	Göç alma	Sermaye ar.	Rant artışı	Kültür	Diğer
Akıncılar		x				x		x		x		
Altınyayla			x			x	x	x		x	x	
Doğanşar				x	x	x	x	x	x	x	x	
Gölova			x			x		x		x		
Ulaş				x	x	x	x	x	x	x	x	İstihdam ar.

Beş ilçenin kurucu kaymakamlarının yeni oldukları görülmektedir. Bu beş ilçe, ilçe sınıfı itibariyle (5). sınıftırlar. Kaymakamlığa ilk başlangıç beşinci sınıf ilçelerde olduğundan gerice yörelerdeki ilçelere yeni kaymakamlar atanmaktadır. Kuruluş ödeneğinin hiç olmaması veya yetersizliği ile beraber kaymakamların tecrübezliği dikkate alınınca yeni ilçelerin gelişmesinin uzun süre alacağı söylenebilir.

1.1.1995 tarihi itibariyle Sivas'ta köy yolları; asfalt 204 km, stabilize 4756 km, tesviye 2444 km ve hamyol 1260 km olduğu gözönüne alınınca yeni ilçelerde yol çalışmalarının çok yoğun olmadığı anlaşılmaktadır.

Yeni ilçe kurulması sebepleri arasında siyasi sebeplerin ağırlık taşıdığı görülmektedir. Sadece Akıncılar iktisadi gerekçelerle ilçe yapılmıştır.

İlçe olduktan sonra bu yerleşim yerlerinde kiralar artmış, gayri menkul fiyatları yükselerek rantlar sağlanmıştır. Bazı ilçelerde cadde ve sokaklarda değişmeler (çevre düzenlemesi) görülmüştür. İlçeye giren sermayenin arttığı iki ilçe tarafından ifade edilmekle beraber, yukarıdaki veriler bu artışın cari kamu harcamalarından kaynaklanmıştır. Memur sayısının artması üç ilçenin kültürel hayatında değişikliğe sebep olmuştur. Bir ilçede ise istihdamın arttığı iddia edilmektedir. Nitekim küçük işletme sayısının yüzde elli artmış olması bunu doğrulamaktadır.



Sonuç

Köyler belediye, belediyeler ilçe ve ilçeler il olmaya çalışmakta, siyasi gruplar üzerinde büyük bir baskı oluşturulmaktadır. Yeni il veya ilçe olanların durumları, eskiye göre ne derece değişmiştir? Hangi mesele halledilmiştir? Halk yeni durumdan memnun mudur? soruları yoğun olarak gündemi işgal etmektedir.

Ülkemizde uzun yıllardan beri idari reform gerçekleştirilememiştir. Merkezi idare hep etkili olmuştur. Halkın devletten beklentisi devam etmektedir. Köklü bir değişiklik yapılamadığından hiçbir mahalli topluluğu tatmin etmek mümkün olamayacağından bu gidişle, il ve ilçe sayısı ikiye katlanacak, il ve ilçe enflasyonu "Bölge valiliği" ve sonra eyalet sistemine gidecektir. Aşırı bölünme sonucundan yeniden illeri ve ilçeleri biraraya getirme zarureti doğacağından sonuçta fazla bir şey değişmeyecektir. İl ve ilçe olmanın büyük maliyeti vardır[32]. Devlet, ölü kamu binaları yapmaktadır. Bir yandan özelleştirme ve devletin küçültülmesine çalışılırken, diğer yandan yeni il ve ilçelerin kurulmasının mantığı yoktur. Merkezi idarenin hantallığı taşraya taşınmaktadır[33].

Vatandaş ile doğrudan ilgili olan hizmetlerin ahenkli ve tasarruf esaslarına göre yürütülmesi önem taşımaktadır. Bu amaçla, idari yapılanmanın gözden geçirilmesi gerekir. Yeni kurulan bir ilçenin teşkilatlanmasının süratli ve etkin yapılabilmesi için personel, mali ve araç-gereçlerin eşgüdümlenerek kullanılması gerekir. Yeni ilçelerin kurulmasında belirli kriterler yerine, hizmetler tamamen kaymakamın ilişkilerine ve yeteneklerine bırakılmıştır. Kuruluş ve teşkilatlanmada usûl ve esaslar itibariyle merkezi bir birlik sağlanamamış, ilçeler kanun gereği merkezde kurulmuş, diğer hususlar tamamen yerel insiyatife bırakılmıştır. Bunun için kaynakların bütünlük içerisinde taşraya aktarılmasını sağlamak üzere Başbakanlık bünyesinde "yeni idari birimler teşkilatlanma, planlama ve koordinasyon genel müdürlüğü" kurulmalıdır[34].

Cumhuriyet döneminde taşra yönetimine hakim olan temel eğilim, tanzimatla başlayan merkeziyetçiliktir. Özelleştirme veya devletin fonksiyonlarının azaltılması söyleminin artmasına rağmen 1983

32 - Tokat'a bağlı olarak yeni kurulan Yeşilyurt ilçesinin 1994 yılına ait detaylı Kamu giderleri toplamı 44.585.138.000 TL'dir. Bu giderlerin bir kısmı (belediye, jandarma giderleri gibi) ilçe kurulmadan da vardı. Bu ilçeyi ortalama alıp yeni kurulan il ve ilçe sayısı ilçe çarpıldığında, 273x45 milyar=12.500 milyar liralık kamu gideri ortaya çıkmaktadır. Yeşilyurt ilçesinin giderlerinin yüzde doksanı personel gideridir. Geri kalanı ise hizmet ve tüketim malları alımın da kullanılmıştır. Dolaylı giderler (araba plakaları ve tabelaların değişmesi gibi) hesaba katılırsa bu rakam daha da büyüyecektir.

33 - Yazıcıoğlu, Recep İl ve İlçe Enflasyonu. Zaman Gazetesi. 22 Haziran. 1995. Yazıcıoğlu'nun teklifine göre; Türkiye'de il ve ilçe sayısı yarıya indirilmeli, ilçeler 100 köy esasına göre yeniden yapılanmalıdır. İl, ilçe ve belde yönetimleri yeniden yapılandırılarak bakanlıkların taşradaki birimleri buralara bağlanmalı, il, ilçe ve belediyeler hizmet satın alan teknik birim ve kuruluşlara dönüştürülmelidir.

34 - Yüksel, Alaaddin. Yönetsel Bölünmenin Esasları ve Yeni Kurulan İl ve İlçeler. İdarecinin Sesi Dergisi, Ocak 1996, C.X S. 55 s. 6.



sonrası, mülki idare bölünüşü konusunda Cumhuriyet tarihinin en az araştırma ve çok fazla il ve ilçe sayısının artırıldığı bir dönem olmuştur. Ayrıca bu konularda herhangi bir yeni hukuki düzenlemeye gidilmediği gibi, ciddi bir araştırma da yapılmamıştır. Hatta bu konularda DPT, TODAİE gibi kuruluşlarca hiçbir araştırma da yoktur. Anayasa'nın güçlü ve büyük il ilkesi görmezlikten gelinmiştir. Siyasi beklentilerle il ve ilçe sayısı artırılmıştır[35]. Sivas'ta yeni kurulan ilçelerle ilgili olarak yapılan araştırma bunu doğrulamaktadır.

Kaynaklar;

- Balcı, Mahmut. Bir İlçenin İl Olma Serüveni. Yeni Şafak Gazetesi. 22 Ağustos 1995.
- Başköy, Nihat. İlçe Kurmak Ya da İlçe Olmak. **İdarecinin Sesi Dergisi. Eylül 1995 C.IX, S.53.**
- Bedük, S. Arıkan. Ekonomik Güçlenmede Hedefler ve İl Sistemi. **Yeni Türkiye 4, Mayıs-Haziran. 1995.**
- DPT. Kalkınmada Öncelikli Yöreler Raporu, 10. Ankara, Eylül 1992.
- DPT. Kalkınmada Öncelikli Yöreler Raporu, 11. Ankara, Mayıs 1995.
- DPT. İller İtibariyle Çeşitli Göstergeler, Ankara, Haziran 1993.
- Doğan, Hasan Hüseyin. Türk Kamu Yönetimi ve Yeni İlçelerin Kurulması (Tebliğ) TODAİE Sempozyumu-1994.
- Erginay, Akif. Kamu Maliyesi. Ankara-1994, 15. Baskı.
- Esirci, Nazır. Taşra Teşkilatı'nın Örgütlenmesinde Yeni İl ve İlçeler (Kırıkkale Örneği) İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü yayınlanmamış yüksek lisans tezi İstanbul-1991)
- Karatepe, Şükrü. Türkiye'nin Yönetim Sorunları. **Yeni Türkiye 4, Mayıs-Haziran. 1995.**
- Kılıçbay, Ahmet. Türk Ekonomisi. Modeller, Politikalar, Stratejiler. **Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.** 4. Baskı Ankara-1992.
- Öncel, Yenal S. Mahalli İdareler Maliyesi. **Filiz Kitabevi, İstanbul-1972.**
- Tortop, Nuri. Mahalli İdareler. 4. Baskı TODAİE, Ankara-1991.
- Yayla, Yıldızhan. Türkiye İdaresinin Yeniden Yapılanması Üzerine Bazı Gözlemler **Yeni Türkiye 4, Mayıs-Haziran. 1995.**
- Yazıcıoğlu, Recep. İl ve İlçe Enflasyonu. **Zaman Gazetesi. 22 Haziran. 1995; İdarecinin Sesi Dergisi Eylül 1995, C.IX S.53.**
- Yüksel, Alaaddin. Yönetsel Bölünmenin Esasları ve Yeni Kurulan İl ve İlçeler. **İdarecinin Sesi Dergisi. Ocak 1996 C.X, S. 55.**
- Yüksel Alaaddin. İl Sistemi ve Devletin Yeniden Yapılanması. **İdarecinin Sesi Dergisi. Eylül 1995 C. IX, S.53.**
- OECD, 13 Ocak 1994 tarihli "Governance in Transition" raporu (çevien: Musa Demir) Geçiş Süresinde Yönetim: Kamu Yönetiminde Reform. **MALİYE DERGİSİ.** Maliye Bakanlığı APK Kurulu Başkanlığı Sayı: 118, Ocak-Nisan 1995 s.37-49.

35 - Esirci, Nazır. age s. 21; Doğan, H. Hüseyin. agm. s. 47.

Düşük Faizli Teşvik Kredileri

Doç. Dr. Faruk Beşer
S.A.Ü. İlahiyat Fakültesi

Devlet zaman zaman teşvik amaçlı krediler verip, sanayii, tarımı, ihracatı, turizmi ve saireyi desteklemek ister. İslâm hukuku ve ahlâkı açısından bunların veriliş yerleri ve veriliş biçimleri tartışılabilir. Bu ayrı bir konudur. Biz şu anda sadece sözkonusu kredileri, bunların enflasyon karşısındaki faiz durumlarını ve "Müslüman Adam"ın bu konudaki tavrının ne olması gerektiğini tartışacağız.

Faizin her türlüsünün mutlak haram olduğunu her müslüman bilir. Kur'an-ı Kerim'de en şiddetli tehdidin, faiz yiyenlere yöneltildiği de biraz bilgisi olan her müslümanın malumudur. Çünkü faiz en acımasız ve sürekli bir köleleştirme ve bir zulüm aracıdır.

Faizi Allah Rasulü (s.a.v) her yönüyle açıklamamışsa da, bütün zamanlar için kriter sayılabilecek bir örnek zikretmiş ve ölçüyü koymuştur. Malum hadislerinde altı madde zikretmiş ve bunların veresiye ve ziyadeli olarak satışının faiz olduğunu bildirmiştir. Bunlar ilgililerin malumudur, burada üzerlerinde durulmayacaktır. Ancak sözkonusu hadisin konumuz açısından önemli bir işareti vardır ki, şudur:

Hz. Peygamber'in (s.a.v) faize asıl olarak zikrettiği mallar alışverişte değer ölçüsü ve birimi olabilecek (mislî) mallardır ve her birerlerinin aynî ve değişmez değerleri vardır. Mesela bir ölçek buğday hep bir ölçek buğdaydır. Bu bize faizin ancak değerlerde ziyade sözkonusu olduğunda oluşabileceğini gösterir. Muhtemelen Hz. Peygamber'in (s.a.v) bu mislî mallardan birden çoğunu zikretmesi, hem aynî değere, hem de değer ölçüsü olabilme özelliğine dikkat çekmek içindir.

Buna göre bir faiz tarifi yapacak olursak diyebiliriz ki: "Alış-verişte sabit bir değer ölçüsü olabilecek bir aynın satışında, zaman faktörüne göre şart koşulan kendi cinsinden fazlalıktır" Rakamlar bir ayn değildir, kendi başlarına birer arazdırlar ve herhangi bir değerleri yoktur. Ancak sayılan bir şeyle beraber bir değer ifadesine yardımcı olabilirler. Buna göre ortada, kendi başına değerli olan, mesela "Türk Lirası" denen bir nesne yoktur ki, üzerinde yarım düzine sıfır bulunan bir kâğıt, o bizatihi değerli "Türk Lirası"nın o kadarını anlatmış olsun. Binaenaleyh, değer o rakamlarda değil, onlarla anlatılan satınalma gücündedir. Yani, birisine mesela, bir milyon TL vermek, o anda o bir milyon TL' nın satın alabileceği değeri vermek ve onu da bir başka şeyle değil de bu rakamlarla anlatmak demektir. Öyleyse enflasyon olayı, faizde nazar-ı itibara alınması gereken bir husustur. Bir bakıma itibarî para bir zarf, taşıdığı değer de onun mazrufudur. Zarf sürekli büzülür ve küçülürse artık ölçü birimi olamaz. Büzülmeden önce içine değer doldurulup verilen zarf büzülüp küçüldükten sonra o değerin geri alınması için ölçü kabul edilirse haksızlık edilmiş olacağı açıktır. Bu büzülüp küçülmenin aksi de aynı haksızlığa sebeptir.

> Faizin her türlüsünün mutlak haram olduğunu her müslüman bilir. Kur'an-ı Kerim'de en şiddetli tehdidin, faiz yiyenlere yöneltildiği de biraz bilgisi olan her müslümanın malumudur. Çünkü faiz en acımasız ve sürekli bir köleleştirme ve bir zulüm aracıdır.

Bu açıklamalardan sonra, İslâmî hükmünü belirlemek için bugünkü düşük faizli teşvik kredilerine birden çok açıdan bakmak mümkündür. Bu bakış açıları elbette verilecek hükmü de etkileyecektir. Dolayısıyla burada verilecek hükümden önce, meseleye bakış açısı önemlidir. Bu itibarla biz muhtemel bakış açılarını zikredip, kendi düşüncemizi onlara binaen açıklamayı deneyeceğiz:

1. Parçacı, zahirî ve normatif bakış:

Konunun vaki olduğu ortam ve şartlardan soyutlanması ve önü sonu olmayan salt bir akit olarak görülmesi durumunda söylenecek söz şudur: Akid nazariyesi ve akdin bidayeti itibariyle bu akid, tarafların az ya da çok bir faize teşebbüs etmesi ve bunu onaylamasıdır ki, bu yönüyle buna İslâm'ın faiz için koyduğu hüküm dışında bir şey söylemek mümkün olamaz. Yani krediyi alan taraf, velev ki, %20 gibi, bugün için düşük kabul edilen bir oranda da olsa, bir faizi kabul ve bunu ödemeyi taahhüd etmektedir. Faraza enflasyon olmayacak olsa, kredi alan, bu fazlalığı yine ödeyecektir. Ya da anlaşma en azından faiz esası üzerine kurulmuştur.

2. Enflasyon farkı gibi, bizim fıkıhta ve özellikle de fetvada "Çevre Şartları" dediğimiz etkenleri görecek kadar genişletilmiş bakış:

İşin ikinci yönünde bakış açısı biraz daha genişler ve işin içine enflasyon faktörü de dahil edilir. %20 gibi bir faizin bu günün Türkiye şartlarında çok galip bir zanla reel (pozitif) faiz oluşturmayacağı bir gerçektir. Hatta yine aynı galip zanla, kredi alan taraf, geri ödeme anında, aldığı mikdardan daha azını vereceğinden, almış olduğu değerin bir kısmı kendisinde kalacak ve bu defa da tersinden bir faiz (negatif faiz) gerçekleşmiş ola-



caktır. Yani, bir derece genişlemiş olan bu bakış açısına göre bu muamele yine faizli bir muameledir. Ancak bu bakışta, "faizdir" hükmünü iki yönden hafifletecek unsurlar bulunmaktadır:

a. Bu negatif faizi, krediyi alan taraf almış olacağı için, onu iade etmesi ve değer olarak ne kadar almışsa onu aynen geri vermesi mümkündür. Kredinin kaynağı millet olduğu için bu fazlalığın verileceği yer de umuma hizmet veren meşrû kurumlardır. Kredinin krediyi veren bankaya iade edilmesi gerekmez, hatta uygun da olmaz.

Bu bir izahtır ve bu görüşün hareket noktası, Hanefîlerce fasit başlayan bir akdin, fesat unsurunu izale ettikten sonra sahiha inkılap edebileceğinin söylenmesi olabilir. Diğer mezheplerde fasit başlayan bir akit batıl demek olduğundan onun, her ne yolla olursa olsun, sahih hale getirilebilmesi mümkün değildir.

b. Kredi alan taraf, çok büyük bir zannı galiple reel faiz vermeyeceği için, verdiği değerden artık olarak kendisinde kalan kısmı, faiz değil de bir bakıma devletin atıyyesi sayabilir. Zira İslâm'da **"devletin raiyye üzerindeki tasarrufları maslahata menuttur",** yani vatandaşın lehine olmalıdır, devletin bu uygulamasının, kredi olarak verdiği o paraları kendisinden vergi olarak topladığı her bir vatandaşın, uzun vadede çıkarına saydığı varsayılabilir. Bu durumda olay, başlangıçtaki faiz yönü hesaba katılmaksızın caiz görülebilecek bir devlet tasarrufu olmuş olur. Buradaki mantık şudur: Meşru bir devlet, her yaptığını vatandaşının maslahatını ve çıkarını düşünerek yapar. Buna binaen topladığı vergileri, uzun erimde bütün vatandaşlarının lehine olacağını düşündüğü, kamu ya da özel bir teşebbüse verirse, bu onun yetkisi dahilindedir ve verdiği değerden daha çoğunu almayı şart koşmadıktan sonra bu caizdir ve verilene helaldir.

Bu değerlendirme yabana atılacak bir değerlendirme değildir ve konumuzun hükmünü belirlemek için yeterlidir. Biz de bunu doğru buluyoruz. Ama buna şu açıklamayı da ilave etmeliyiz.

Devlet, milletten topladığı vergileri onun adına değerlendiren bir vekil durumundadır ve hiç bir surette onları kamu yararı olmayan ve de gayri meşru yerlerde kullanamaz. Bununla beraber Devlet, birtakım müteşebbislere, ülke yararına olacak teşebbüslerine binaen kredi veriyorsa, o müteşebbislerin de bu krediyi almak için gösterdikleri faaliyette samimi olmaları ve devletin hedeflediği kamu maslahatı doğrultusunda çalışmaları gerekir. Niyetleri, beyanları ve faaliyeleri doğru olmalıdır. Bunun fiilen gerçekleşip gerçekleşmeyeceği ayrı bir şeydir.

İmdi, bu krediler söz konusu olduğunda ortada zaten reel bir faiz yoktur. Hatta buna ihtimalli bir durum dahi mevcut değildir. Ekonominin pratiğinden kıl kadar anlayan herkes bilir ki, bu şartlarda enflasyonun % 20'lerin altına çekilmesi bir mucizedir. Dolayısıyla şu anda "faiz ihtimali dahi faizdir" kuralının yeri yoktur. Eğer krediyi aldıktan sonra böyle bir ihtimal belirirse, mesela, üç dört yıl içerisinde - muhal farz- ekonomi hızla düzelir ve enflasyon oranı, bu %20'nin reel faiz oluşturacağı şekilde düşerse, o zaman kredi alan müteşebbis durumunu gözden geçirir ve faiz vermeyecek şekilde zamanlayarak borcunu öder. Dolayısıyla, faiz ödememesi yine kendi elindedir.

Şöyle söylemek de mümkündür. Aslında bu krediler vergi verme durumunda olmayan vatandaştan haksız olarak alınan paraların sadece bir kısmının iade edilmesidir. Bu iadenin birtakım hesaplarla faiz adı altında olması hiç birşey değiştirmez. Borcu olan birisinin, ya da bir gaspçının bu-

Netice itibariyle bu durum hem fakiri daha fakir yapmakta, hem de zengini, global iktisadî güçlerle işbirliği yaparak daha zalim kılmaktadır. Yani bu konuda inançlı ve fakir insanlar adına büyük bir ihtiyaç söz konusudur.

nu öderken, "faiz olarak veriyorum" demesi verdiğini faiz yapmayacağı gibi, bu da faiz olmaz. Bu izahında bir tutanağı vardır. Ne var ki, buna hem ihtiyacımız yoktur, hem de bu durumda kredi alanlar, kendilerinden haksız vergi kesilenlerin tamamı olmadığından, zulmetmekten bütün bütün kurtulmuş da olmazlar.

3. Şeriatın umumi maksatlarını gözetebilen, yani hükümler arasındaki hiyerarşiyi görüp, öncelikleri itibara alabilen en kapsamlı bakış:

Bu bakış, Şeriatın umumi maksatlarını, ya da İslâm siyasetini hedefleyen bakıştır. Burada açı bütüncüldür ve bütün itibarları gözönünde bulundurduğundan "fıkıh" denmeye bu daha layıktır. Şöyle ki:

Müslümanların bu kredileri alması durumunda, akdin başlangıcı itibariyle faiz şüphesinden ötürü bir mefsedetin olduğu iddia edilebilir. Kaldı ki, bunun da yeri olmadığını açıklamaya çalıştık. Yani bu mefsedet kesin değil, muhtemeldir. Ancak almamaları halinde doğacak olan mefsedet ise daha büyüktür ve kesindir. Çünkü bu yolla günahsız halktan toplanan paralar sürekli olarak **"Helal, Haram"** kavramlarını tanımayan zenginlerin elinde teraküm ederek bir **"Dûle"** (ezici güç) haline gelecek ve bundan bütün zengin olmayanlar zarar görecektir. Ve bu süreç mütemadiyen onların iktisaden güçlenmesini, diğerlerinin ise zayıflamasını sonuç verecek, bundan da tümüyle İslâm zarar görecektir. Yıllardır ülkemizde uygulanan ekonomik politikalar budur. Netice itibariyle bu durum hem fakiri daha fakir yapmakta, hem de zengini, global iktisadî güçlerle işbirliği yaparak daha zalim kılmaktadır. Yani bu konuda inançlı ve fakir insanlar adına büyük bir ihtiyaç söz konusudur. İşte **"Hâcet"**in böyle umumileşeni İslâm'da zaruret sayılır ve bazı haramları dahi mubah kılar. Nitekim müslümanların bu inancını istismar ederek, aslında faiz olmayan bazı teşvikleri dahi faizli gösterip, onların bu teşviklerden uzak durmalarını sağlama doğrultusunda politikalar dahi izlendiği vakidir.

İşte sadece bu **"maslahat"** prensibinden hareket etmemiz halinde de diyebiliriz ki: Faizin yasak edilmesinin asıl sebebi ve hikmeti, insanların bazısının bazısına zulmetmesini önlemektir. Önemli olan zulmü tamamıyla ortadan kaldırmaktır. Ama bu mümkün olmuyorsa, daha büyük zulmü yok etmek için daha azına geçici olarak katlanılabilir. Bu kredilerin alınmayıp başkalarına bırakılması, her halükârda daha büyük bir zulümdür. Binaenaleyh, alınmaları en azından "Zararı âmmı def' için zararı hâssı ihtiyar etmektir." İslâm hukukunun teknik bir ifadesi olarak söylersek, bu kabil yerlerde hükümlerin illetlerine değil, meşru kılındıkları hikmetleri gerçekleştirip gerçekleştirmediklerine bakılır. "Şeriatın umumî maksatları", da bunu gerektirir. Kaldı ki, yukarıdaki mülahazalarımızla biz bunda, alanların samimi ve dikkatli olmaları halinde, faizin ihtimalinin dahi bulunmayabileceğini iddia ediyoruz. Faiz gibi bir zulmü irtikâp etmeme konusunda samimi olmayan müslümanlara ise fetvaların zaten bir etkisi olmaz. Onlar kendi fetvaların kendileri verirler. Öyle de yapıyorlar.

Netice olarak: belirlenen faizler reel hale gelmedikçe bu kredileri, müslümanların bir sorumluluk bilinciyle almaları gerektiğini söylüyoruz. Biz bundan doğacak muhtemel mefsedetin, ya ortadan bütünüyle kaldırılabileceği, ya da alınmaması halinde doğacak mefsedetten çok daha hafif olacağı görüşündeyiz. Yani, çok dikkatli olabilecek müslümanların, sonuç itibariyle ve Hanefî görüşüne göre, bunu tamamen mefsedetsiz hale getirebilecekleri bizde ağırlıklı bir kanaattir.

Pek çok meseleye olduğu gibi bu meseleye de dar fıkıh normları çerçevesinden değil, **"Hikmet"**i hedefleyen "Şeriatın umumî maksatları" (Makâsıd-ı âmme) açısından bakmak gerekir. Aksi takdirde altmışlı yıllarda yeni yeni zengin olmuş Arap petrol şeyhlerinin durumuna düşülebilir:

Onlar harcamakla bitiremedikleri milyarlarını Dünya Bankasına yatırmışlardı. Sene sonunda banka, tahakkuk eden faizlerini kendilerine bildirdi. Ama onlar kemal-i imanla (!) "Biz müminiz, faiz yemezük, size kalsın" deyince, banka yönetim kurulu toplanıp bu biriken faizlerin ne yapılacağını tartıştı ve sonuçta Dünya Kiliseler Birliğine verilmesine karar verdi. Oranın yetkilileri de bu paraları, Afrika'daki ve benzeri yerlerdeki insanların Hıristiyanlaşması için harcadılar.

"Artık kıyas ile muhakeme edin, ey akıl sahipleri!"

Yönetim Kavramında Değişen Anlayış
Yönetim Yerine Yönlendirme

Yrd. Doç. Dr. Oya Erdil
Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü

Giriş

İşletmelerin mevcut iş ortamlarında ayakta durabilmeleri ve uzun vadede başarılı olabilmeleri için geleneksel yönetim ve yöneticilik kavramlarının dışına çıkarak, yönetim yaklaşımlarında değişiklikler yapmaları gerekmektedir. Yönetici planlama, örgütleme gibi klasik işlevlerinin yanında çalışanlarının sürekli gelişmelerini ve öğrenmelerini sağlayan bir eğitici, bir yönlendirici (koç) olarak davranmalıdır. Bunu başararak eğitilmiş, başarı güdüsü ile donatılmış, kendilerine güvenen ve iş performanslarını sürekli iyileştiren kişilerle çalışan işletmeler insan kaynaklarından en iyi faydayı sağlayarak daha üstün konuma geleceklerdir.

İşletmelerde insan kaynakları yönetimin bir fonksiyonu olan eğitim ve geliştirmede uygulanan yöntemlerden biri olarak yönlendirme (coaching); özellikle çalışanların iş üzerindeki ihtiyaçlarını bireysel anlamda karşılamayı ve gelişmelerine yardımcı olmayı hedefler. Böylece alınan diğer eğitim programlarının daha faydalı olması sağlanırken çalışanların örgüte olan katkıları artar. Bu çalışmada yönlendirmenin önemi iki şekilde ortaya konmaktadır. İlk olarak yönlendirme bir eğitim ve geliştirme yöntemi olarak ele alınmıştır. Çalışmada ortaya konan diğer nokta yönlendirmenin yöneticinin yönetimle ilgili bir fonksiyon olarak görülmesi gerektiğidir.

1. Neden Yönlendirme: Yönlendirmenin Özellikleri ve Üstünlükleri:

İnsanların gelişme ve öğrenmelerinde çeşitli yöntemler vardır ve bunlar birbirini tamamlar niteliktedir. Kendi kendine öğrenme, kopya ederek öğrenme, eğitimciler yardımı ile öğrenme, grup halinde öğrenme, deneme-yanılma yoluyla öğrenme gibi. Yine bilgi ve becerilerin hızlı ve az hata ile kazanımı, çalışana yakın nezaret edenlerin yönlendirmesi ile gerçekleşmektedir. Yetişkinlerde (Moorby, 1994, s.359). İşletmelerde çalışanların gelişmesinde yönlendirmenin önemi burada da ortaya çıkmaktadır.

Yönlendirme; atölye çalışanlarından üst yöneticilere kadar bütün seviyelerde uygulanan daha ziyade gayrı resmî olarak amir (üst) tarafından yürütülen, katılımın, geri bildirimin ve kopya ederek (görerek) öğrenmenin yüksek düzeyde gerçekleştiği bir eğitim şekli, bir yönetim tarzıdır.

Yönlendirme aynı zamanda yönetim ve yönetici geliştirmede kullanılan biçimsel olmayan (informel) bir yaklaşımdır. Yönlendirici olarak yönetici, çalışana yönetimle ilgili görevler vererek ve bu görevlerin alanını zamanla genişleterek ve deneyimlerinden öğrenmelerine yardımcı olarak gelişmelerini sağlar (Torrington and Hall, 1995, s. 427). Şüphesiz yönlendirici, çalışanın öğrenmekte olduğu konuları bilen, daha önce tecrübe etmiş olan kişidir.

İşletmelerde eğitim ve geliştirme, denetim ve yönetimle ilgili rollerle yakından ilgilidir ve yöneticiliğin bir parçasıdır. Yönetici nezaret ettiği astlara daha iyi iş ortaya koymaları konusunda yardımcı olmalıdır. Bunu yaparken yönlendirmeden faydalanır. Yönlendirme eğitimin bireysel baza indirgenmesi ve sürekliliğinin sağlanmasında etkili bir yol olarak görülmelidir.

Çalışanın amirini (ilk üstünü) eğitici olarak düşünen ve iş üzerindeki gerçek verileri esas alan yönlendirme neden bir eğitim ve geliştirme aracı olarak kullanılmalıdır ? Yönlendirme herşeyden önce çok amaçlı bir yaklaşım olarak görülmekte ve eğitim ve geliştirmenin vazgeçilmez bir parçası olarak düşünülmektedir. (Rae, 1995, s.156). Eğitim ve öğrenme aracı olarak yönlendirme,

- Eğitimin geliştirici ve sürekli olmasını sağlar.
- Çalışanlar kendi görevlerini yerine getirmek için temel eğitim almış ve tecrübe kazanmış olsalar bile, performans seviyeleri yeterli olmayabilir.
- Kariyer geliştirmeye yardımcı olur. Başarılı ve yetenekli çalışanın ilerlemesini sağlamak için yeteneklerini geliştirmek gerekebilir.
- Alınan eğitimin bütünleştirilmesini sağlar. Böylece daha önce alınan eğitimin iş yerinde ve iş üzerinde uygulaması yapılır.

Eğitici olarak davrandığında yönlendirici, çalışana işi, işin nasıl yapıldığını ve örgüt için önemini anlatır. Gerektiğinde iş üzerinde uygulayarak çalışanın izlemesini sağlar. Daha sonra çalışanın işi yapmasını ister. Eksikliklerini, başarılı olmak için neler yapılması gerektiğini söyler, diğer bir deyişle çalışana geri bildirim bilgisi sunar.

Etkili bir öğrenmenin gerçekleşmesi için, bütün eğitim yöntemlerinde olduğu gibi öncelikle öğrenme ihtiyaçlarının ortaya konması gerekmektedir (Davis and Werther, 1993). Bu ihtiyaçlar üzerinde yönlendirici ve çalışan, uzlaşma sağlamalıdır.

Bazı durumlarda eğitim ihtiyacı tamamen yeni ve farklı becerilerin kazanılmasını gerektirir. Teknoloji ve ürün değişikliği durumlarında olduğu gibi. Bu tür yönlendirmenin eğitim boyutu daha büyüktür. Ayrıca çalışanı yeni duruma alıştırmak için motivasyonu güçlendirmek gerekebilir.



Yönlendirme, belki de özelliği gereği; örneğin bir sınıf eğitimine nazaran daha zaman alıcı ve pahalı olabilir. Fakat işle ve çalışanla doğrudan ilişkili olduğu için faydasının ve motivasyon gücünün daha yüksek olduğu da açıktır. Görüldüğü gibi yönlendirme, bir eğitim ve geliştirme tekniğidir. Sürekli olması ve iş üzerinde gerçekleşmesi, alınan diğer eğitimlerin de etkinliğini artırmaktadır. Eğitimle ilgili faydalarının yanısıra yönlendirmenin genel anlamda bütün örgüte katkısından da söz etmek mümkündür (Moorby, 1994, s.370-371). Özellikle yönlendirme bir yönetim tarzı olarak benimsendiği ve örgüt kültürü haline geldiğinde sürekli öğrenen ve gelişen çalışanlar örgütü ileriye taşıyacaktır.

Yönlendirme çalışanlar arasında;

• Daha iyi bir iletişim ve anlayış geliştirme

• Astların daha az nezaretle işlerini yapmasını sağlamak

• Müşterilere karşı daha az hata

• Daha verimli çalışan takımlar oluşturma

• Çalışanların daha fazla oranda fikrine yer verme ve planlara sahip çıkmalarını sağlama

• Başarının gelişmesi

• Açık öğrenmeye doğru stratejik yönlenme gibi konuların gelişmesine yardımcı olur.

Yönlendirme çeşitli şekillerde gerçekleşmektedir. Amirin astını yönlendirmesi, öğretmenin öğrencisini yönlendirmesi, astın üstünü yönlendirmesi, öğretmenin öğrencisini yönlendirmesi, takım yönlendirme, sporcuyu (örneğin atleti) veya bir basketbol takımını yönlendirme gibi... Yönlendirme birebir kişiye ya da takıma uygulanabilir, hiyerarşik örgüt yapısında çeşitli yönlere doğru gelişebilir. Biçimsel ya da biçimsel olmayan şekillerde yürütülebilir.

Bir eğitim aracı olarak yönlendirmenin diğer eğitim tekniklerine göre üstün olduğu özellikleri vardır (Laird, 1985, s.69).

• Kişisel bazda yürütülür.

• Yönlendirici ilk amir olduğundan (genel ve ideal durum budur) çalışanın davranışlarının ve ihtiyaçlarının değerlendirilmesi daha anlamlı olacaktır.

• Birebir yakın iletişim, dinamik bir geri bildirim mekanizması oluşturur.

• Eğitim ve öğrenmenin amaçlarının yeniden değerlendirilmesinde süreklilik meydana getirir.

• Ast-Üst ilişkilerini geliştirir.

• Yönetici çalışanlar hakkında bilgi sahibi olur; motivasyon, yönlendirme ve iletişim konularında olduğu gibi.

Yönlendiricinin eğitim dışında ikinci temel fonksiyonu yetkilendirmedir (emprowerment). Özellikle günümüzün yeni çevresel şartları içinde başarılı olmak için işletmelerin büyük ölçüde değişim ihtiyacı hissetmeleri, yetkilendirmenin (yetki göçerimi) önemini arttırmıştır. Proses yönetimi, proses geliştirme, toplam kalite yönetimi, yeniden tasarım (gredesigning) gibi kavramların uygulanması ve yerleştirilmesinde ve örgüt kültürü olarak yerleşmesinde işletme çalışanlarına büyük görevler düşmektedir. Proseslerin tasarımında ve organizasyonunda çalışanların sorumluluk alanları genişletilmekte ve işleriyle ilgili kararlara katılmaları sağlanmaktadır. Yetkileri artırılan çalışanların yüksek motivasyonu ve verimli kapasitesinin tümünü kullanamamaktadır. Burada çalışanların kapasitelerinden faydalanmada yönlendiricinin rolü devreye girmektedir, iyi bir yönlen-

dirmenin günümüzde önem kazanan yeni yönetim biçimlerinin temelini oluşturduğu anlaşılmaktadır.

1970'li yıllarda literatürde görülmeye başlanan yönlendirme (coaching) son yıllarda yeniden önem kazanmaya başlamıştır. Özellikle kalitenin iyileştirilmesi, toplam kalite yönetimi, sürekli iyileşme, müşteri memnuniyeti gibi hedeflere ulaşmak için stratejilerde insan faktörünün kilit konumda yer alması, yönlendirmenin önem kazanmasına yol açmaktadır. Bir eğitim ve geliştirme faaliyeti olarak yönlendirme yönetimin Y tarzına uymakta, hedeflerde anlaşmayı ve performansı gözden geçirmeyi esas almaktadır. Burada çalışana sürekli destek ve rehber olmak başarıya ulaşmada esastır. Günlük faaliyetlere ve uygulamaya dönük olması nedeniyle yeni yetenekler kazanılacak, öğrenme süreci hızlanacak ve yapılan işlerde ve davranışlarda sürekli iyileşme sağlanacaktır. Elde edilen başarılar ise çalışanın ya da takımın başarısı ile birlikte yönlendiricinin (diğer bir ifadeyle yöneticinin) başarısı olacaktır. Sonuçların iyileştiğini, iş üzerinde neler yapılabildiğini gören çalışanın motivasyonu artacaktır. Bütün bu olumlu sonuçlara rağmen yönlendirmenin uygulamada daha etkin kullanımını engelleyen faktörler vardır. Yöneticinin zaman yetersizliği, yönlendirme kabiliyetinin yetersizliği, istek yetersizliği ve konuya yeterince önem vermeme bunların başındadır.

Yönlendirme (coaching) kavramına yakın bir kavram olarak mentoring (yol gösterme) örgütlerde bir eğitim, bir yetiştirme aracı olarak kullanılmaktadır. Daha ziyade yaşça daha büyük ve tecrübesi daha fazla olan diğer bir çalışanın ya da yöneticinin çalışana mesleki hayatında gelişmesine, ilerlemesine yardımcı olmayı ifade etmektedir. Yol gösterme fonksiyonu tavsiyelerde bulunmayı, destek vermeyi ve teşvik etmeyi esas almaktadır. Bu görevi daha ziyade çalışanın ilk amiri (üstü) yürütmektedir. Çoğu durumda yöneticiler hem yönlendirici hem de mentor rolünü birlikte üstlenmekte, çalışanın günlük faaliyetlerdeki başarısının yanında kariyer gelişimiyle de ilgilenmektedir.

Bir yönetim ve geliştirme aracı olarak mentoring yeni bir kavram değildir. Yüzyıllarca önce Eski Yunan'da Odysseus, oğlu Telemachus'u güvendiği tecrübeli arkadaşı Mentor'a teslim eder. Adeta eti senin kemiği benim anlayışı ile onu yönlendirmesini, danışmanlık ve rehberlik etmesini ister. Kelimenin çıkış şekli ya da ortaya konuş şekli kavram olarak anlaşılmasına yardımcı olmaktadır. Şüphesiz bizim kültürümüzde ve diğer kültürlerde, belki de daha etkili bir şekilde, bilge ya da bilgili ve tecrübeli kişilerin bu rolü üstlendikleri tarihin belirli dönemlerindeki olaylarla açıklanabilir. Uygulamada genellikle yönlendirme, danışmanlık ve mentoring rolleri beraber düşünülmekte, bu terimler birbirinin yerine kullanılabilmektedir. Benzer yanları bulunmakla beraber temel farklılıkları vardır. Mentorship'in (yol göstermenin) en önemli özelliği bu sürecin uzun döneme yayılması ve çalışanın kariyer geliştirmesine yardımcı olma görevinin üstlenilmesidir. Dolayısı ile tüm mesleki hayatla ilgilidir. Oysa yönlendirme ve yönlendirmenin bir yönü olan danışmanlık daha ziyade mevcut durumun geliştirilmesine yönelik çalışmaları içermektedir.

2. Yönlendirmenin Temel Nitelikleri

Yönlendirmenin temel nitelikleri beş grupta toplanabilir (Skinner, 1981)

1- Yönlendirme çalışanın kuruma katkısını artırmayı hedefler. Bu, insan kaynakları yönetimi için de temel bir hedeftir. Yönetici aynı zamanda iyi bir yönlendirici olmak ister, çünkü çalışanın işini daha iyi yapmasını, gelişmesini ister. Böylece kuruma ya da organizasyona sağlanan katkı artar.

2- İyi bir yönlendirmede performans hedefleri, net ve anlaşılır olmalıdır. Performans hedefleri ölçülebilir olmalı, istenilen sonuçları mümkün olduğu kadar kesin bir şekilde açıklamalıdır. Örneğin "satışları arttırın" şeklindeki bir hedef yeterince net değildir. Onun yerine "Yılın ilk yarısında satışlarda enflasyonun %15 üzerinde, ikinci yarısında ise %20 üzerinde artış olmalıdır" şeklindeki hedef daha açık bir hedeftir. Ya da "daha fazla işbirliği içinde olun" şeklindeki bir hedef yerine "sekreter büro dışında olduğunda telefon mesajlarını alın" şeklindeki hedef daha açık ve anlaşılır niteliktedir.

3- İyi yönlendirme performansın gelişmesini sağlayacak belirli davranışlarla ilgili bilgi verir. Mevcut performans iyi olsa bile bunu daha iyi hale getirmek üzere ortaya yeni hedefler konur ve tarif edilir. Hedeflerle sonuçlar kendi şartları içinde zaman zaman karşılaştırılarak, istenilen sonuçların neden gerekli olduğunun çalışanca anlaşılması sağlanmalıdır.

4- Yönlendirme çalışana kendisine güven duygusu verildiği bir ortamda gerçekleşmelidir. Yönlendirici olan yönetici, çalışan işini yaparken karşılaşacağı zorlukları, problemleri bilir ya da tahmin eder, ona destek olması gerektiğini, gerekli desteği verdiğinde işin üstesinden geleceğini bilir.

5- İyi bir yönlendirme, içinde bulunulan duruma en iyi uyan tarzı kullanır. Ne tür yönlendirme stili kullanacağına karar verirken yönetici, çalışanın iş üzerindeki istek ve yeteneklerini değerlendirir.

Çalışanın yaptığı işle ilgili olarak dört ayrı durum ve dört ayrı yönlendirme tarzı tanımlamak mümkündür (Skinner, Wickham, 1981).

1- Çalışanın düşük derecede isteği ve düşük derecede yeteneği olabilir: Bu durumda yönlendirme tarzı **kontrol etme** şeklinde olacaktır.

2- Çalışanın düşük derecede isteği, yüksek derecede yeteneği olabilir: **Motive ederek** yönlendirme yapılır.

3- Çalışanın yüksek derecede isteği ve düşük derecede yeteneği varsa **Eğitim vererek** yönlendirme uygun olacaktır.

4- Çalışanın yüksek derecede isteği ve yüksek derecede yeteneği varsa: **Açıklama yaparak** yönlendirme uygulanmalıdır.

Yandaki şekilde çalışanın istek ve yeteneğine bağlı olarak yönlendirme stilleri görülmektedir:

YÜKSEK	EĞİTİM VERME	AÇIKLAMA YAPMA
İSTEK		
DÜŞÜK	KONTROL ETME	MOTİVE ETME
	DÜŞÜK — YETENEK —	YÜKSEK

3. Resmi (Biçimsel) Yönlendirme

Yönlendirme biçimsel (resmi) ya da biçimsel olmayan programlarla yürütülebilir. Resmi olmayan yönlendirme sürekli devam eder.

Resmi yönlendirme ise performans değerlemesi ve gelişim planlaması şeklinde sürdürülür (Moorby, 1994, s.365). Performans değerlendirmede belirli bir takvime göre yönetici ve çalışan biraraya gelerek çalışanın performansını değerlendirir. Birlikte yapılan bu değerlendirme sonucunda çalışanın başarılı olduğu ve gelişmeye ihtiyaç duyduğu alanlar belirlenir.

Resmi yönlendirmenin diğer şekli olan gelişim toplantılarının amacı çalışanın gelişmeye ihtiyaç duyduğu ve başarılı olduğu alanları birlikte saptamaktır. Birlikte yapılan tesbitlere göre gelişim planları düzenlenir, çalışanın işinde gelişmesine yadımcı olacak eğitim faaliyetleri tanımlanır. Eğitim kursları, üniversite programları, genişletilmiş iş sorumlulukları ve iş rotasyonu gibi. Hazırlanan gelişim planları hem yöneticinin hem de çalışanın görüşlerini yansıtmalıdır. Bu iki resmi yönlendirme şekli (performans değerleme ve gelişim toplantıları) arka arkaya yapıldığında ve aralarındaki ilişki iyi kurulup çalışana anlatıldığında daha etkili olmaktadır.

Yöneticilerce pek sevilmeyen ve sağlıklı bir şekilde yapılmadığı sıkça öne sürülen performans değerlemesinin daha etkin olması için çalışanın ve yöneticinin bu süreci paylaşmaları, tesbitleri birlikte yapmaları gerektiği görüşü yaygınlaşmaktadır. (Werther ve Davis, 1993). Performans değerlemede öncelikle çalışanın iyi yaptığı işler ve hedefler dikkate alınmaktadır. Önce çalışan, sonra yönetici çalışanın performans hedefleri arasında iyi olduğunu düşündükleri alanları anlatmalıdır. Daha sonraki aşamada çalışanın ilerlemeye ihtiyaç duyduğu ya da başarılı olamadığı hedefler önce çalışan daha sonra yönetici tarafından ortaya konmalıdır. Bu aşama yönlendirici için zor bir aşamadır. Performans değerlendirme toplantısı, çalışanın mevcut başarısı ve gelişmeye ihtiyaç duyduğu alanlar özetlenerek bitirilir. Yönlendirici işbirliğine hazır ve istekli olduğunu ifade etmelidir. Ayrıca samimi ve açık olmak, doğru ifadeler ve mimikler kullanmak bu toplantıların etkililiğini ve verimliliğini artırmaktadır.

4. Yönlendirmenin Bir Yönü Olarak Danışmanlık

İnsanlar işe geldiklerinde iş yerine bilgi ve yeteneklerinin yanısıra duygularını getirirler. Üretken çalışmayı engelleyen ve duygu içeren problemlere çözüm bulmak anlamını taşıyan danışmanlık yeteneğine sahip yönlendiriciler, sadece insanların performansları hakkında geri bildirim sağlamaz fakat iş hayatında ortaya çıkan duygusal problemlere çözüm bulurlar. Danışmanlığın temel tekniği ise **aktif dinlemedir.** İyi bir dinleyici olmayı engelleyen pek çok faktöre bağlı olarak etkin dinleme oranının %25 gibi bir oranda gerçekleştiğini araştırmalar göstermiştir (Mumford, A., 1985). Aktif dinleyici olarak yönlendirici çalışanın aktardığı bilgiyi, duyguyu dinlemelidir. Bilgiyi ve duyguyu daha iyi anlama konusunda yardımcı olan sorular, yansıtıcı ve özet ifadeler kullanmalıdır.

Yönlendiricinin danışman rolü ya da danışmanlık boyutunun önemi kişilerin duygularının, davranışlarını ve iş üzerindeki verimliliklerini etkilemesinden kaynaklanmaktadır. Kişiler duygularını belli etmezler fakat duyguları işlerini etkileyebilir. Örneğin bir çalışan bir projede çalıştığı için mutlu değilse ya da kişi veya kişilerle çatışma halindeyse, bu durum çalışanın yaptığı işin kalitesini olumsuz yönde etkileyebilir. Kişilerin duygularını daha iyi anlamak için yönlendirici kişiyi anladığını göstermelidir. İyi soru sorarak, yansıtıcı ve özet ifadeler (tekrarlayıcı nitelikte) kullanarak çalışanın duygularını daha iyi anlamaya çalışır. Örneğin: "Üretim bölümündeki insanlara şaşıp kalıyorum. İşlerini zamanında bitirdiklerini bir kere görebilecek miyim?" şeklindeki bir ifadeye verilecek yansıtıcı ifade: "Sinirlisin, çünkü üretimdekiler siparişleri zamanında tamamlayamıyorlar." Bu tür yansıtıcı ifadelerle çalışanın, daha fazla konuşması, duygu ve düşüncelerinin anlaşılması, rahatlaması sağlanır. Onları önemsediğiniz, yardıma hazır olduğunuz hissi verilir. Ayrıca yönetici söylenenleri doğru algılayıp algılamadığını anlar.

Danışman olarak yönlendirici çalışanın daha ziyade tutum ve motivasyonuyla ilgili problemleri çözmeye çalışır. Çalışanın kendi duygularının sonucunda ortaya çıkan ve verimsiz iş ile davranış bozukluğunun kendisine zarar verdiği ve bunun üstesinden gelmesi gerektiği, yeni davranış ve tutum içine girmesi gerektiği yönlendirici tarafından uygun bir uslup ve davranış şekliyle açıklanmalıdır. Burada yönlendirici çalışanla ilgili değerleri, hedefleri ve değişkenleri çok iyi analiz etmelidir.

5. Yöneticilerde Yönlendirme Yetenek ve Becerileri

Yöneticilerin aynı zamanda başarılı yönlendiriciler olmaları için yönlendirme ile ilgili beceri ve yeteneklerini geliştirmelidirler. Bu yetenekler neler olmalıdır? Yönlendirme her şeyden önce hat yöneticilerinin aktif katılımını gerektirmektedir. Yönetim tarzı haline gelmeli ve örgüt kültüründe ifade bulmalıdır. Yöneticilerin aynı zamanda iyi birer yönlendirici olmaları için konu ile ilgili bir takım yetenekler kazanmalıdırlar (Moorby, 1994, s.366-368).

- Çalışanların gelişme ihtiyaçları ile fırsatlarını değerlendirme yeteneği: Gelişme ihtiyaçlarının ve bu ihtiyaçları iş üzerinde gerçekleştirme fırsatlarının farkında olmak.
- Dinleme ve yapıcı geri bildirim sunma yeteneği: Dinlerken sabırlı olma, geri bildirim sunma, kişilerden çok olayları değerlendiren yaklaşım, kişilerarası ilişkilerde sık sık ihmal edilen ve fakat geliştirilmesi gereken konulardır. Yönlendiren yönetici bir yandan eksiklikleri görürken diğer yandan da sürekli gelişmeyi sağlamalıdır.
- Yönlendirme görüşmelerini iyi idare etme yeteneği: Görüşme ve tartışmalarda zamanı iyi kullanma, güven meydana getirme gibi yönlendirme faaliyetlerinde başarılı olma.
- Problem çözme yeteneği: İçinde bulunulan duruma göre hareket etme, bir ayna gibi davranma ve ihtimalleri yansıtma yeteneği.
- Öğrenme merkezli bir yaklaşım uygulama: Yönlendirici için zor olan, mevcut durumla ne kadar ilgili olma ya da olmama konusunda dengeyi kurmaktır. Olayla tamamen ilgili olmamak fakat dışında da kalmamak gerekmektedir. Bu denge kurulduğunda çalışanın öğrenmesi hızlanmaktadır.
- Yönlendirme faaliyetlerinin değerlendirilmesi: Gelişmelerin değerlendirildiği düzenli toplantılar etkinliği artıracaktır.

Yönlendirme resmi (biçimsel) olmayıp sürekli biçimde yürütüldüğünde çalışan ve üstü arasındaki ilişkiler gelişmekte ve daha iyi bir performans sağlanmaktadır. Yönlendirmenin etkin olması için çalışanın işi yapmak istediği ve iş istenilen şekilde yapılmadığında, bunun nedeninin bilgi ve anlayış eksikliği olduğu inancının en başta kabul edilmesi gerekmektedir (Slevin, 1989, s.136). Yönlendirme, işin daha etkin bir şekilde yapılması için gerekli bilgileri ve becerileri çalışana sağlamaktır. Şekilde görülen aşamaları yönlendirici,



gerekirse her gün izlemelidir.

Yönlendirme, yönetici için zaman alıcıdır, fakat uzun vadede çalışanın daha etkili bir performansa kavuşması, bu çabalara değer bir sonuç olacaktır.

Yukarıda sayılan özellikler başarılı bir yöneticinin özellikleridir. Ancak iyi bir yönlendirici olmak isteyen yönetici bu konularda kendisini geliştirmelidir.

Kişilerin ve yöneticilerin yönlendirme kabiliyet ve becerilerini geliştirmek için gayret göstermeleri, bu konuda kendilerini yetiştirmeleri gerekmektedir (Moorby, 1994, s.368-369).

• Öncelikle öğrenmenin öneminin anlaşılması, tüm örgüt üyelerinin ayrı ayrı öğrenmeleri halinde, bunun örgütü, öğrenen örgüt haline getireceğinin bilinmesi ve kavranması gerekmektedir. Yönlendirici böylece öğrenme fırsatlarının önemini anlayacak, bunları değerlendirerek ve planlayarak gelişmeye katkıda bulunacaktır.

ÇALIŞANIN DAVRANIŞLARINI İZLEYİN	• Bu, zaman alıcı ve zihni meşgul edicidir.
ÇALIŞANIN DAVRANIŞLARINI DEĞERLENDİRİN	• Yöneticilik işi, çalışanı ve yapılan işi değerlendirmeyi gerektirmektedir.
ÇALIŞANIN DAVRANIŞLARINI ANALİZ EDİN	• Çalışan neden böyle davranıyor? Motivasyonla ilgili bir problem mi var, yoksa bu bir eğitim ya da yetenek problemi mi?
ÇALIŞANIN DAVRANIŞLARIN HAKKINDA BİLGİ VERİN (GERİ BESLEME)	• Kesin olun. İş neden hatalı ya da eksik yapılıyor? Beklenen iş ya da davranış açıklanmalı.

• Gelişmeyi teşvik eden bir ortam meydana getirmek ve zaman ayırmak yönlendirmede diğer kilit faktörlerdir. Daha genç ya da daha az deneyimli çalışanların, işlerini daha iyi yapmaları ve gelişmeleri için onlara zaman ayırmak, onlarla birebir görüşmek temel becerilerin kazanılmasında ve standartların yakalanmasında önemlidir.

• Yönlendirme konusunda diğer yöneticilerle görüşerek bilgi alınabilir. Böylece seçenekler, fırsatlar değerlendirilir, geri bildirim bilgisi alınır.

• Uygulamada iyi yönlendirici olan kişilerden ders almak, mümkünse onlarla çalışmak yönlendirme yeteneğini geliştirecektir.

• Konuları tartışabilme, dinleme ve farklı yaklaşımlarla ele alma yeteneği kazanılmalıdır. Yönlendiriciler önerilere, yeni fikirlere ve yöntemlere açık olmalı, kişilerle iletişim yeteneklerini geliştirmelidirler.

• Yönlendirmeyle ilgili eğitim programlarına devam etmek; kişileri anlama, iletişim, öğrenme süreçleri ve çeşitleriyle ilgili kurslar almak yöneticilerin yönlendirme yeteneğini geliştirmektedir.

Yönlendirici yönetici herşeyden önce kişilere güven duymalı, onları hiyerarşik düzeyleri ile değil fakat yaptıkları işlerle değerlendirmelidir. Çalışanları yaptıkları işlerde serbest hissetmelerini sağlamalı, gerektiğinde yetki verebilmelidir. Tolereli ve sabırlı olmalıdır. Bu özellikleri kendi kişiliğinde bütünleştirdiği takdirde, yönetici iyi bir yönlendirici olma vasfını ve yeteneğini daha rahat kazanacaktır.

Günlük yönetim faaliyetlerinin bir parçası olan yönlendirme günümüzde toplam kalite, sürekli iyileşme, örgüt kültürü geliştirme

ya da yeni bir organizasyon yapısını yerleştirme, takımlar oluşturma gibi yönetim uygulamalarıyla birlikte önem kazanmaya başlamıştır. Yöneticiler için zaman alıcı olsa da daha verimli çalışma ve kaliteli ürün ve hizmetler için diğer eğitim ve geliştirme çabalarına da katkıda bulunan bir araçtır. Yönlendirme bir yönetim tekniği olarak benimsendiği ve örgüt kültürü haline geldiğinde örgütün başarısında önemli yer tutacaktır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Yoğun rekabet, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı ilerlemeler ve değişken ekonomik ve sosyal şartlarla karakterize edilen günümüzün işletme şartları, işletme yönetimlerini insan kaynaklarından en iyi şekilde istifade etmeye ve onlar vasıtasıyla işletme faaliyetlerini iyileştirerek rekabet gücü kazanmaya adeta mecbur bırakmaktadır.

İnsan kaynaklarının gündemin ilk sıralarına oturmasıyla birlikte yönetim tekniklerinde ve insan faktörüne olan yaklaşımlarda farklılıklar meydana gelmektedir. Bunun sonucu olarak, "Yönlendirme (coaching)" kavramının ve uygulamalarının önem kazandığı görülmektedir. Bir eğitim ve geliştirme aracı olmasının yanında yönlendirme, bir yöneticilik vasfı olarak da ele alınmaktadır. İnsan faktöründen daha iyi faydayı sağlama ancak etkili ve başarılı bir yönlendirme ile mümkün olmaktadır. Dolayısıyla yöneticiler yönetmekten ziyade yönlendirme gayreti içinde olmalıdırlar. Özellikle biçimsel olmayan, diğer bir ifade ile doğal ve sürekli bir şekilde yürütülen yönlendirme, tatminkar çalışma ortamları meydana getirmekte, ast-üst ilişkilerini geliştirerek çalışanın örgüte katkısını artırmaktadır. Motivasyonu ve çalışma morali yüksek çalışanlar şüphesiz kendi kapasitelerini en iyi şekilde ortaya koymaya çalışacaklardır. Hiyerarşik zincirin bir anlamda kırılarak kişiyi sınırlı bir yetki ve sorumluluk alanına sıkıştıran klasik yönetim anlayışının terkedilmesi gerekmektedir. Sürekli öğrenerek kendilerini geliştiren çalışanlar örgütü de dinamik ve öğrenen örgüt haline getirecektir. Yönlendirmenin önemi bu noktada ortaya çıkmaktadır. Yönlendirmenin eğitim boyutu, danışmanlık boyutu, yetkilendirme, iş alanını genişletme, yenilik yapabilme yeteneğini geliştirme gibi uygulamalar, işletme yöneticiliğinde güncelliğini koruyan konulardır. Yönlendirme, yöneticinin hedeflerine ulaşmasında ve insan faktörünü esas alan yönetim uygulamalarında vazgeçilmez bir yöntem olarak yer almaktadır.

KAYNAKLAR

Bottinger, K.E., (1975), **"Is ManagementReally an Are?"**, Harvard Business Review, Jan-Feb.

Daft, R.L., (1993), **"Management"**, 3rd Ed., The Dryden Press.

Gibbs, S. and D. Megginson, **"Inside Corporate Mentoring Schemes; A New Agenda of Concerns"** (1993), V.22, N.1, pp.40-54.

Gürbüz F.G. **"A Powerful Managerial Function: Coaching"** (1996), Öneri, c.1, s.5, Haziran, s.109-113.

Hollingsworth, A.T. and D.T., Hoyer, (1985), **"How Supervisors Can Shape Behaviour"**, Personnel Journal, May, s.86-88.

Hunt, D.M and Michael, C. (1983), **"Mentorship: A Career Training and Development Tool"** Academy of Management Review, Vol. 8, N.3.

Kram, K.E., and İ.L.A., (1985), **"Mentoring Alternatives: The Role of Peer Relationships in Carer Development"**, Academy of Management Journal, V.28, n.1.

Laird, Dugan, (1985), **"Approaches To Training and Development"**, Addison Wesley Co., s.69.

Magnus, M., (1993),**"Training Futures"**, Personnel Journal, May, s.33-45.

Miller, D.B., (1981), **"Training Managers to Simultane Employee Development"**, Training and Development Journal, Feb, s.47-53.

Moorby, Ed, (1994), **"Mentoning and Coaching"** Gower Handbook of Training and Development, 2nd Ed. by John Prior, Gower Pub. Co. s. 359-371.

Moorheard, G. and Griffin R. **"Organizational Behaviour"** (1992), 3rd. Ed., Houghton Miffin Co., s.747-748.

Mumford, A. (1985), **"What's New in management Development?"**, Personnel Management, May.

Rae, Leslie, (1995), **"Techniques Of Training"** 3rd Ed. Gower.

Sisson, K., (1994), **"Personnel Management-A Comprehensive Guide to Theory and Practice"**, 2nd Ed., Oxford, Blacwell.

Skinner, Wickham, (1981), **"Big Hat, No Cattle: Managing Human Resources"** Harvard Uni. Press

Slevin, Dennis P. (1989), **"The Whole Manager"** Amacom, s.136.

Torrington, D., Laura Hall, (1995) **"Personnel Management"** 3rd. Ed., Prentice Hall s.427-430.

Werther and Davis, (1993) **"Human Resources Management"** 3rd. Ed., McGraw Hill Book Co.

Kayıt Dışı Ekonomi ve Kaynak Arayışı

Hikmet GÜLER
FAİSAL FİNANS KURUMU A.Ş.
Genel Müdürü

"Tüm hükümet programlarında uzun vadeli, ileride kaynak arayışını minimize edecek ağır yatırımlar yer almasına rağmen uygulanması, çoğu imkan ya da kısa ömürlü hükümetler nedeniyle yapılmamıştır. Sonuçta hep kısa görüşlerle geçici kaynaklar elde etme gereği ya da "populüst konjonktür gereği" kısa vadeli kaynaklar hep ele alınmış ve 94 kriziyle patlama gösteren ekonomi ve kamu açığı bir türlü toparlanamadığı gibi borcu daha yüksek borçlanma suretiyle ya da derde derman olmayacak ilave vergi gibi kaynaklara başvurulmuştur. Bu da zaten ağır vergi vermekte olan tam beyan esasıyla çalışan vergi mükelleflerini ezmekte ve rantiye enstrümanlarına itmektedir.

Bu girişle, aşağıda belirteceğim kaynaklara başvurulabimesi mümkündür;

A) Kayıtsız ya da kayıtlı olup da gelirleri beyan olunmayan ekonominin vergilendirilmesi:

Kamu açıklarının kapatılması için kayıt dışı ekonominin ve kayıtlı mükellef olup, iç işlemlerin tamamını kayda almayan (bu oran çok yüksektir) mutlaka vergi kapsamına alınması gerekir. Ekonominin içinde bulunduğu darboğaz ancak bu yolla aşılabilinir. "Riski aşmanın en başta gelen yolu iktisadi istikrar ortamının oluşmasıdır" derken, bunun için de istikrarsızlığın baş sebebi olarak gösterilen kamu açıklarının kapatılması için alternatif kaynaklar bulunduğunu söylüyoruz. Bu kaynaklardan en önemlisi kayıt dışı ekonomi ile kayıtlı mükellef olduğu halde işlemleri kısmi kayda tâbi ekonominin yeni bir vergi düzenlemesi ile vergi kapsamına alınmasıdır. Buradaki ölçü, teşbihte hata olmazsa, eldeki kazın daha fazla yolunmasından ziyade, otlaktaki kazların da, incitmeyecek ölçüde tüyünden istifade etmektir. Kayıt dışı ekonomi, ticari, sınai, zirai, serbest meslek, ücret ve arzı faaliyetler gibi Türk Vergi Kanunları'na göre vergiye tabi gelir elde ettiği gibi, bunu beyan etmeyen ve böylece vergilendirilmeyen kişilerin meydana getirdiği ekonomidir. Bunun önüne geçebilmek için: En az 4 katrilyon civarında olduğuna inandığım kayıt dışı ekonominin ve rantiyedeki likitin yatırıma dönüşmesini sağlamak için mutlak surette vergi kapsamına alınması elzem ve zaruridir. Bu verginin tesbitinde şu metodun uygulanabimesi mümkündür. Bayram olmayan fevkalade günlerin dışında etkin bir mali kadro ile salma tabirinde yılın değişik günlerinde teftiş edilerek meselâ özellikle fatura alışkanlığı olmayan şehir dışı sayfiye otellerinde mevcut meşgul yatak sayısı, gazino ,lokanta ile tesbit edilen müşteri sayılarını teftiş edilen gün adedine bölünerek bulunan ortalama cironun yıl gününe çarpılmasıyla elde edilen matrah vergiye tâbi kılınır. Bu şekilde yapılacak bir tespitle vergilendirilmeyen kesimden en az 1.2 katrilyon civarında bir vergi toplanacaktır.Bu rakam hali hazırda ilave vergilerle sağlanacak miktarı mevcut vergilere ilave ettiğimizde görülecektir ki, iç borçlanmaya gidilmesine gerek kalmayacak ve hazine bonolarının sebep olduğu yüksek faiz politikası kendiliğinden gerileyecektir.

B) Biraz zaman alsa da çok yüksek miktarda olan kamu taşınmazlarının satılması ve özelleştirmeye hız verilmesi sanılandan fazla kaynak sağlayacaktır.

C) Diğer vergisel düzenlemelerle kaynak sağlanması:

1. - 1992'de yapılan düzenlemelerde istisna kapsamına alınan "Rüçhan Hakkı " olarak satılan hisse senetlerinde

- Çok düşük alınan harç ve cezalarda
- Yatırım fonlarında
- Döviz alım satımlarındaki KDV oranlarında yapılacak düzenlemeler acil kaynak oluşturacaktır.

2. Yıllardır dışarıdan gelen döviz TL'ye çevrilerek kullanılması alışkanlığı sonucu faiz ve kur arasındaki makasın açılması piyasalar üstü kâr oluşumu dışarıya kaynak çıkışına sebep olmaktadır. İyi bir enflasyon ve kur politikası ile bu kaynak eksilmesi giderilmeli.

3. Bankacılık sistemi içindeki mevduatın hali hazırdaki vergisiz, risksiz rant enstrümanları yerine sanayi projelerini ve ticareti finanse ederek ülke çalışır hale getirilmelidir.

Mevcut durumda ÖFK 'lar ekonomideki esas gaye olan üretime kaynak sağladıkları gibi kriz döneminde bile plasmanlarına devam etmişler ve kaynaklarının (mevduatının) tamamına yakınını (%95-% 100"ünü) sanayi ve ticarete kanalize etmişler,bankalar ise örneğin 1994'te toplanan mevduatın ancak %35-40'lar civarındaki bir kısmını kredi olarak plase etmişlerdir. Geri kalan kısmını repo, hazine bonosu gibi ranta dayalı enstrümanlarda kullanmışlardır. Üstelik hazine gelirlerinden malum vergi imtiyazı ile de ilginçtir daha kârlı olmuşlardır. Bu şu demektir; krize sebep olan mal hareketsizliğine katkıda bulunulduğunda örneğin ticaret yapıp devlete KDV, KDV farkı verildiği durumda kazanç yıl sonunda yüksek kurumlar vergisine (%46) tâbi olduğu halde bunun yerine kamu açıklarını kapamaya yö-



nelik Hazine'ce çıkarılan bonolora, repo işlemlerine , tahvil vb. rantiyeye yönelindiğinde ise vergi sorun olmaktan çıkmaktadır! Böylece kendilerinden beklenen tasarrufların üretime kanalize fonksiyonlarını gerçek anlamda ifâ etmemektedirler.

ÖFK'ların özetle, 50 milyar dolar civarında olduğu tahmin edilen yastıkaltı tasarrufları ekonomiye kazandırmada, fatura bazında işlem yaptığından faturalı alış verişi özendirerek kayıt dışı ekonomiyi kayıt altına alma ve vergi gelirlerini artırma konusunda, ayrıca verimli ve rantabl projeleri finanse ederk kaynakların optimum dağılımında, direk kâr-zarar ortaklığı projeleriyle ve mal alım satım anında kârlarını belirleyecek ve kârlanmayı haftalara yayarak hem ucuz kaynak sağlamakta ve ileriye yönelik enflasyonist etki taşımama hususunda müsbet mevcut etkileri yanısıra potansiyel etkileri de dikkate alınarak devlet tarafından desteklenmeleri, hatta bankaların da bu tür faaliyetlere özendirilmeleri ülke menfaatlerine uygun olacaktır.

Yakın zamanda büyümenin beklenemeyeceği aşikârdır.Ayrıca ilk başta da belirtilen devleti ve sanayiciyi yatırımdan alıkoyan kamu açıkları ve hazine borçlanması devam ettiği sürece büyüme imkânsızdır.Çünkü sanayici üretimi için, tüccar ticareti yapmak için ter dökerek, sağladığı kazancı %46'larla vergilendirirken, hazine bonosuna yatırım yapanın vergilendirilmemesi dolayısıyla yatırım ve ticaretin çok raha düşük gelir sağlaması büyümeyi engellediği gibi açıklarda gittikçe çoğalmaktadır. Bu durum en berrak şekilde 1994 krizinde belirgin hale gelmiştir.

Sonuç olarak, en güçlü vergi ve zenginlik kaynağı olacak yatırım projeleri uzun vadeli de olsa (metro, tüp geçit , enerji yatırımları gibi) ihmal edilmemelidir.İleride olası yeni hükümetler de tamamlama işlemine devam etmeli, Bolu tüneli gibi yarım bırakılmamalıdır.

Avrupa'daki Japonlar

Kemal Kahraman

Avrupa'da Japon endüstrisinin yükselişi, Batılı medyada, ekonomik ve siyasî çevrelerin eleştirel, hatta korkulu değerlendirmelerine sahne oluyor. Japonların Avrupa'ya girdiği geçen 30 yıl içinde her iki tarafın katettiği yol hakkında ise pek az şey söyleniyor. Burada genel bir yaklaşım sergilemek ve bazı örnekler üzerinde durmak istiyoruz.

30 yıl kadar önce İngiltere'nin futbolda Dünya Kupası'nı kazanması, aynı yıl içinde fermuar yapımcısı YKK firmasının bu ülkenin Runcorn (Cheshire) kentinde bir fabrika açması olayının önemini gölgelemişti. Fakat bu fabrika ve Pentel tarafından Fransa'da açılan benzeri bir kuruluş, Avrupa ve İngiltere'de herhangi bir futbol maçından çok daha uzun vadeli etkilere sahip olacaktı. Her iki şirket Japonyalıydı ve onların bu girişimi, o zamandan beri Avrupayı süpürüp geçen Japon endüstri yatırımları dalgasının ilk adımlarıydı.

İş hacmi yavaş yavaş gelişti. 1983'de Avrupa'da üretim yapan 157 Japon şirketi vardı. 1992'de bu sayı 676'ya ulaştı. Bunlar birkaç ülkeye yayılmış durumdaydı. Aşağıdaki çizelge gelişme trendini göstermesi bakımından önemlidir.

Avrupa'da Japon Endüstrisi

Ülke	Şirket Sayısı	Yüzdesi	Yıllık Artış
İngiltere	187	27.7	41.7
Fransa	122	18.0	28.4
Almanya	109	16.1	22.5
İspanya	64	9.5	16.3

Japonyanın toplam yatırımı içinde İngiltere aslan payını alırken -%40 kadar- Fransa, siyasi çevrelerin düşmanca tutumuna rağmen onu izliyor. Normal olarak yabancı yatırıma yeşil ışık yakmayan İzlanda bile, yönetimi kurulu üyeleri Japon olmamakla beraber ülkedeki Sumitomo tesisi ile övünüyor. Bir Japon endüstri kuruluşunun varolmadığı tek büyük Avrupa devleti, Norveç.

Fransa gibi Japon karşıtı duygulara yataklık eden İtalya pek az fabrikayı kendisine çekti fakat Japonların nerede yatırım yapacaklarıyla ilgili kararlarında politikanın pek yeri yok. Japon Dış Ticaret Organizasyonu JETRO'nun yaptığı yıllık bir ankete katılan şirketlerin %10'dan az bir kısmı, seçimlerinde Japon yanlısı duyguların önemli bir faktör olduğunu söylemiş. Bu şirketlerin çoğu İngiltere ve İrlandayı seçmiş. Jetro'ya göre, %90 için ise önemli olan dağıtım için uygun mekan, iyi altyapı, işgücü kalitesi ve İngilizce konuşan personel imkanı.

Japonların Avrupa'daki en büyük girişimleri, elektronik ve elektrikli araçlar sektöründe. En son verilere göre bu alanda 178 şirket var. Kimya şirketleri ve genel makinalar onu izliyor. Araç üretimi gibi bazı sektörler daha az mekanda ama daha büyük, göze çarpan boyutlarda yatırım yapıyor. Yine de bunlar Avrupadaki tipik Japon yatırımı örnekleri sayılmaz. Küçük ve ortaboy girişimler yatırımların esas kısmını meydana getiriyor. Japon üreticiler bütün Avrupa'da her şirkette ortalama 320 işçi çalıştırıyor.

Japonyadaki ekonomik duraklama problemine rağmen şu ana kadar Japon şirketlerinin dış yatırımlarında herhangi bir kesinti işareti görülmüyor. Fakat yatırım yerinin daha sıkı araştırıldığı söylenebilir. Mesela Sanyo, aynı alanda Doğu Almanya ve Polonya'da yatırım yaptığını söyleyerek, Barcelona'da inşası düşünülen 1.1 Milyar Peseta'lık (8.5 Milyon ECU) pil fabrikası planından vazgeçti. Bununla beraber kaynaklara göre Japon şirketleri genel olarak Doğu Avrupa'da yatırım konusunda çekimser davranıyor.

Bundan sonra hangi ülkeleri veya sanayi kollarını hedef alırlarsa alsınlar Japon üreticiler şimdiden Avrupa ekonomisinin önemli bir dilimini oluşturuyor. Halen onların gelişi 1966'lara göre çok daha fazla konuşulmakla beraber, bugüne kadar nereye geldikleri pek dikkat çekmiyor. Burada, Japon endüstrisinin Avrupanın refahına katkıda bulunduğu konularında *International Management*'de yayımlanan bir dosyayı ele almak, bunu yaparken Türkiye için de yararlı olacak bazı ipuçları sunmak istiyoruz.

Faydalar ve zararlar

Geçen yıllarda, Avrupa araba endüstrisindeki 2.2 milyon işçi önemli bir problem yaşadı. Kapasitesinin üzerinde çalışan yoğun rekabet ortamındaki endüstride birçok işçi işini kaybetti. İtalya'da Fiat 10.000 işçinin işine son verdiğini ilan etti. İngiltere'de Ford tesislerinde 2000 iş kaybı vardı. Fransa'da Peugeot yöneticisi Jacques Calvet işgücünde kesinti yaptıklarını açıklarken, şirketin üretim kabiliyetini artırmaya çalışması sanayide huzursuzluk getirdi.

Her üç açıklamanın ortak bir nedeni vardı; Japon rekabetinden gelen tehdit. Avrupanın en büyük üretim sektörü olan motor endüstrisi, Japon firmalarının gösteri ve deneme sahası haline gelmişti.

Nissan daha 1984'de İngiltere'de bir araba fabrikası kurmaya karar vermişti. Onu Toyota ve Honda izledi. On yıl sonra Nissan'ın Sunderland'daki montaj hatlarından yılda en az 200.000 yeni araba geçiyor ve Avrupa araba pazarındaki Japon payını %13'lere kadar çıkarıyordu. Arabalar, işçilerin Avrupa ortalamasına göre iki kat maaş aldıkları tesislerde imal ediliyordu ki bu da endüstride bir devrim niteliğindeydi.

Japon yatırımlarının öncüleri bu durumu normal karşılıyor. İstihdam yaratma olayı Japon üreticileri Avrupaya gelmeye teşvik etmek üzere verilen cömert desteğin temel dayanağıydı. 1992'ye kadar sadece Japon araba üreticileri İngiltere ve İspanya'da yaklaşık



12000 işçiye iş sağladı. Tesisler genişledikçe bu rakam da artış gösterdi.

Fakat bazı Batılı araştırmacılara göre yeni iş imkanları ortaya çıkarken Japon rekabetinin baskı altına aldığı Avrupalı araba üreticileri belki daha fazlasını kaybetti. Bu etki, daha üretken olan Japonlar karşısındaki performans düşüklüğü derecesine bağlı olarak üreticiler arasında değişiyor. Her durumda bu işten zararsız sıyrılma şansı pek yok. Japonların Avrupalılardan daha üretken oldukları bir gerçek. Çünkü onlar daha gelişmiş üretim teknikleri kullanıyorlar ve işe yeşil alanlardan başlayarak eski tesis ve üretim ortamlarının olumsuzluklarından korunabiliyorlar.

Genel olarak Batıda iş gücünün azaltılması, şirketin kâr hanesine yazılıyor. ABD'li General Motors'un sahibi olduğu Opel, Eisenach'taki (Doğu Almanya) yeni tesisini açarken yaklaşık 2000 çalışanla yılda 150.000 araba üretmeyi hedeflemiş. Öte yandan aynı şehirdeki Wartburg tesislerinde 9000 kişi çalışıyor ve Opel'in yarısından bile az yıllık üretim gerçekleştirebiliyor (üstelik Opel değil). Opel bu performansını Kuzey Amerika'da Japonlarla olan ortak tecrübelerine dayandırıyor. Aynı tecrübeye dayanarak, bir araba üretmek için gereken zamanı Avrupa ortalaması olan 36 saatten 20 saate düşürmeye çalışıyorlar.

Daha ucuz emek arayışı, şirketleri Doğu Avrupa'ya yönlendirirken -Volkswagen'in Çekoslavakya'da Skoda'yı alması buna bir örnektir- iş imkanları açısından Avrupa Topluluğu pek parlak bir durumda değil. İşsizlik AT'de %10 civarındayken bu oran Japonya'da %3, ABD'de %7. Araba fabrikalarından çıkarılan işçilerin daha üretken tesislerde yeni iş bulma ihtimali çok zayıf. Birçoğu uzun vadeli işsizlik arasına katılmakta ve ekonominin kalan kısmının kaynaklarını tüketmektedir.

Avrupadaki Japon yatırımlarına karşı olanlar, Japon fabrikalarının sadece Japonya'da imal edilen parçaların montajını yapan "tornavida" tesisler olduğunu iddia ediyorlar. Bu doğruysa iş ve kazancı Avrupa'nın dışına transfer ediyorlar demektir. Avrupadaki Japon üreticilerinden birçoğu bu eleştiriye, yerel payı artırarak cevap veriyor. Toyota, İngiltere/Derby'deki yeni montaj hatlarını işletmeye açtığında (1992) üretimin %60'ı Avrupalıyken daha sonra bu oran %80'e çıkarıldı. Yine de Jetro tarafından yürütülen büyük araştırma "tornavida" mantığının kolay terkedilmediğini gösteriyor. AT için ortalama yerel katkı payı (emek, reklam vs. dahil) %65 dolayında Japon üreticilerin çoğu yerel payın aynı oranda seyrettiğini veya azaltıldığını söylüyor. Buna sebep olarak Avrupalı üreticilerin yetersiz performansını gösteriyorlar. Bunların %71'i yerel ortaklarından memnun olmadıklarını söylüyor. Onlara göre yerel pay, Japon rakip tarafından devralınan eski Avrupalı şirketin ihtiyacını karşılamaktan bile aciz.

Avrupa ile Türkiye arasındaki karşılaştırmalara benzeyen bu ilginç tabloda dikkat edilirse bütün yerel üreticilerden şikayet edilmiyor. Mitsubishi yönetcisi Yoshito Yamaguchi'nin verdiği bilgiye göre kendileri Apricot bilgisiyar şirketini satın aldıklarında şirketin İskoçya/Glenrothes'daki montaj fabrikası baskılı devre kartları almak üzere bir Singapur şirketiyle andlaşma halindeydi. Şimdi Glenrothes'de bir baskılı devre kartı imalat tesisi kurmuşlar. Yine de Yamaguchi'ye göre Avrupa'daki Japon elektronik üreticilerinin çoğu iki büyük amaç için mücadele veriyor; Dünyadaki rekabete katılmak ve lokal payı artırmak. Fakat çoğu zaman bu iki amaç birbiriyle çelişiyor. Yani birini istiyorsanız diğerinden fedakarlık yapacaksınız.

Avrupadaki Japon yatırımlarının istihdam yaratma etkisi tartışıladursun; iki kesin faydası göze çarpıyor; ilki, Japon yatırımları Avrupa'nın Japonya ile olan ticaret açığını azaltıyor. Diğeri, daha gelişmiş üretim tekniklerinin alınması, eskimiş Avrupa endüstrilerinin canlanmasına katkı sağlıyor. Nasıl olsa Japonya'dan alınacak olan malların üretimi için Japonların Avrupa'da tesis kurmaları halinde ticaret açığı kuşkusuz azalacaktır. Bunun ekonomik etkisi, yerel pay düşük bile olsa yeni iş imkanları ve zenginlik olacaktır. Gerçekten geçen yıllarda Japonların Avrupa ile olan ticaretindeki artı değer 90-100 Milyar Dolar civarında seyretti.

Batıda Japon şirketlerinin getirdiği yüksek standartların yerel şirketler üzerindeki yükseltici etkisi önemli bulunuyor. Bu bilgi ve beceri transferinin yararları kabul görüyor. Transfer, Japon şirketlerinde çalışan Avrupalı yöneticilerin geriye, yerli şirkete dönmesi, veya Japon üreticilerin Avrupalı ortaklarının standartlarını yükseltmek için onlarla birlikte çalışması şeklinde gerçekleşebiliyor.

Bu sürecin işe yaradığını gösteren işaretler mevcut. Japon araba üreticileri parça açısından Avrupalı üreticilere ihtiyaç duyduğundan, standartların yükselmesi için yardımdan kaçınmıyorlar. Öte yandan Fransa, İtalya ve AT Japonları Avrupalı şirketlerle çalışma yönünde yoğun bir siyasi baskı uyguluyor. Aynı sürecin diğer endüstri alanlarında yaşanıp yaşanmıyacağı henüz belli değil. Fakat Batılı uzmanlara göre biraz "yönlendirme" (yani baskı) bunu sağlayacaktır.

İstikrarlı yayılan bir faaliyet

Wales (İngiltere)'deki Panasonic fabrikasını ziyaret edenler oradaki Japonya kaynaklı işaretleri hemen farkediyor. Kalite ekiplerinin fotoğrafları duvarda yer alabilmek için günlük üretim çizelgeleriyle yarışıyor. Hızla hareket eden montaj hatlarının teknolojisi, Panasonic'in Japonya'daki tesislerinin bir yıl kadar gerisinde. Her yeri motivasyon sloganları kaplamış.

Panasonic'in tecrübesi Avrupa'daki diğer Japon şirketlerince paylaşılıyor. Fakat Batılıların üzerinde durdukları önemli bir soru var; Japon üretim sistemi, başka yerde uygulanması mümkün olmayan, Japon kültürüne bağlı özellikler mi taşıyor? Avrupadaki Japon kuruluşları üzerinde yapılan incelemelerde karmaşık bir tablo ortaya çıkıyor. Çabuk veya kolay olmamakla beraber Japon üretiminin bir-

çok özelliği Avrupa'ya transfer edilebiliyor. Fakat bunda başarı sağlamak için Japon kültürüne özgü unsurları Avrupa ortamına uyarlayacak yöneticilere büyük iş düşüyor.

Japon, Avrupa ve Kuzey Amerika araba endüstrisinin detaylı bir karşılaştırmasının yapıldığı Dünyayı Değiştiren Makina adlı eserin yazarı Prof. Daniel Jones (Cardiff Business School) bu konuda şu tesbitte bulunuyor;" Japonya'da geliştirilen üretim şeklinin ana prensipleri evrenseldir. Kültürel faktörler ise ikinci derecede önem taşır."

Japon üretim metodlarının Batıda iyice tanındığı son çeyrek yüzyılda büyük Japon şirketlerinin üretim operasyonu için kendilerine özgü yollar geliştirdikleri artık kabul edilmiş durumda. Bunlardan önemli birisi, üretim sürecinin ötesine uzanan, emek, yan şirketler, pazarlama ve dağıtım birimleri arasında koordinasyon sağlayan sistemdir. Bu sistemdeki "tam zamanında" uygulaması sürprizleri ortadan kaldırıyor, tam kalite kontrolü ve sıfır hata uygulaması şirketle müşteriler arasındaki bağları güçlendiriyor. Hayat boyu istihdam, yaygın eğitim ortamı, ekip çalışması ve şirkete sadakat aynı sistemin önemli unsurları. Şirketin özel şarkıları ve sabah sporlarının yanında kalite gruplarının çalışması her an kayıtlarda yer alıyor.

Japon üretim tekniklerinin başarısının arkasındaki diğer faktörler ise pek bilinmiyor. Bunlardan hücreli üretimde birimden birime geçerken harcanan zamanı azaltmak için yakın bağlantılı işler bir montaj hattında gruplandırılıyor. Küçük adımlarla devamlı gelişmeyi öngören Japonlara özgü Kaizen felsefesine pek dikkat edilmiyor. Oysa Japon sanayicilerin üretimi durmaksızın geliştirme kabiliyetinin temelinde yatan gerçek budur.

Fakat çeşitli şirketler Avrupadaki üretim tesislerini geliştirmek için büyük ölçüde farklı yaklaşımlar benimsemişler. Mesela Toyota, Japonya'daki üretim metodlarını daşarıya transfer etmekte rakip araba yapımcısı Nissan'dan daha kararlı. Toyota, kendi modeline çok yakın tesisler kurmak için dışarıya mühendisler ordusu gönderme eğilimindeyken Nissan üretim ve yönetim metodlarını yerel pazarlara uyarlamada yabancı yöneticilere daha büyük esneklik tanıyor.

Bu esneklik, Nissan'ın Kuzey İngiltere'deki başarısında önemli bir faktör. Fabrikanın yöneticileri Sunderland'daki 12 yıllık tesislerin üretken ve kalite açısından Japonya'dakilere çok yakın düzeyde olduğunu vurguluyor. Burası Japon metodlarıyla Avrupa pratiği arasındaki dengenin en başarılı örnekleri arasında sayılıyor. Bu tesisler dışarıdan bakanlara "fazla Japon" görünse de uygulanan pek çok yönetim tekniği yerel şartlara uyarlanmış, Japonya'da kullanılmıyor. Mesela Japonya'da pek rastlanmayan ulaşım ve grev gibi problemlere karşı "tam zamanında" tekniğinde bazı değişiklikler yapıp beklenmeyen durumları da programa almışlar. Volkswagen yöneticileri bu önlemi normal karşılıyor fakat Japon sisteminin hammadde akışında çıkacak herhangi bir probleme hazırlıklı olmadığını belirtiyor. Volkswagen'de sisteme çeşitli koruyucu önlemler eklemişler. Bunlardan birisi iş akışını değişitrebilecek maddeler için biriki haftalık stok bulundurmak. Japon sisteminde işçi eylemleri gibi şeyler pek dikkate alınan faktörler değil.

Japonların kendi standartlarına uygun parça üreticisi arayışı ayrı ve ilginç bir konu. Başlangıçta Avrupalılar, Japonların kendi ölçülerine göre kaliteli parça üreticisi bulamama kaygısıyla parçaları yığınlar halinde Japonya'dan getireceğinden korkuyormuş. ABD'de yaşanan bu olmuş. Fakat Avrupa'da yan sanayi sektörü çok güçlü. Bu nedenle Nissan Japonya'daki kendine yeten sistemi bir ölçüde değiştirerek bir dizi parça üreticisiyle anlaşma yapmış. Yine de bu ortakların sayısı 200'den daha az. Oysa Avrupalı araba üreticilerinin parça üreten ortak sayısı ortalama 900'den fazla oluyor. Avrupalılar Japonların bu sistemini de taklit etmek istiyorlar fakat on yıllar içinde oluşmuş bir üretim ilişkileri geleneğini değiştiremiyorlar.

Japon üreticiler, Avrupalı yan sanayicilerin bağımsızlığını tehdit etmese de onların çalışma tarzlarıyla çok yakından ilgileniyor. Nissan, parça üreticilerinin çalışma sistemini incelemek üzere kendi mühendislerini gönderen ilk Japon şirketi. Fakat Japonlar üzerinde yerel katkı payını artırma yönünde baskı söz konusu olduğu için, onların metodları yaygın olarak aynen kopya ediliyor. Mesela Panasonic mühendisleri, İngiliz parça üreticilerinin üretim sürecini ve kalitesini geliştirmek için onlarla işbirliği içinde çalışıyor. İngilizler daha kısa zamanda daha az maliyetle daha kaliteli üretimin yollarını Japonlardan öğrenmeye çalışıyor. Yine de Panasonic, henüz Japonya'daki performans düzeyine ulaşmamış durumda.

Japon yöntemlerinin Avrupa'ya transferinde en büyük sorun işgücü yönetiminde yatıyor. Japonların kendi vatanlarındaki üretimin başarısı büyük ölçüde işçi ve yöneticilerin aşırı sadakatine ve kalite ve üretkenliği geliştirmede sorumluluğu gönüllü olarak üstlenmelerine bağlanıyor. Hayat boyu istihdam gibi şeyler Batıda uygulanması mümkün olmayan, tamamen Japon kültürüne özgü uygulamalar olarak biliniyor. Japon Epsa şirketi yöneticisi Aoki, Avrupalı işçileri bu yola sokmanın zor olduğunu belirterek diyor ki; "Onlar şirketi ve kendi pozisyonlarını geliştirmekle ilgilenmiyor, sadece para kazanmaya bakıyorlar."

Japonlar 1980'lerden bu yana hızlı kalite yükseltme proğramları uygulamış fakat genellikle sukutu hayale uğramışlar. Proğrama alınan her beş İngiliz şirketinden sadece biri işe yarar bir sonuç alabilmiş. Bununla beraber Japon ve Avrupalı yöneticiler Avrupa kültürüne uygun bir Japon yöntemi bulduklarında başarılı oluyorlar. İngiliz Rank Xerox, Fufi Xerox'un sistemini taklit ederek böyle bir sonuca varmış. Avrupa kültürüne uygun bir Japon yöntemi bulduklarında başarılı oluyorlar. İngiliz Rank Xerox, Fuji Xerox'un sistemini taklit ederek böyle bir sonuca varmış. Avrupalılar otoriter çalışma sistemini benimsemek istemiyor. Japon yöneticiler en çok işçileri aynı sistemin parçası olduklarına inandırmakta güçlük çektiklerini söylüyor. Onlara göre Avrupa işçilerdeki ekip ruhunun zayıflığı, kültürel faktörlerle birlikte yönetimin hiyerarşiyi ortadan kaldırmadaki samimiyetsizliğinden kaynaklanıyor.

Konumuzu Nissan yöneticilerinden Gibson'un sözleriyle bitirelim;" Nissan'da biz alt seviyedeki işçilere yıllarca öyle bir eğitim veriyoruz ki, zamanla üretimi geliştirme projele rine bile katkıda bulunabiliyorlar. Bu işi masa başında oturan mühendislere bırakmıyorlar. Buradaki hedefimiz, işin Japonya'da nasıl yapıldığına bakmak değil. Avrupa şartlarında aynı sonuçları almanın yolunu bulmak."

Japonların işi sanıldığından zor görünüyor. Ama zor işler de zaten Japonlara göre görünüyor.

Pazarlama ve Sorumluluk

Dr. Ömer TORLAK

Pazarlama bilmindeki özellikle 1960 sonrası hızlı gelişmeler, pazarlama yönetim ve tekniklerini, işletmeler yanında sosyal kurumlar ve siyasal olaylarda da güçlü birer araç durumuna getirmiştir.Bugün artık pazarlama yöntem ve tekniklerinin, kâr amaçsız kuruluşlarda, sosyal içerikli kampanyalarda ve siyasal kampanyalarda yoğun bir şekilde kullanılmakta olduğunu görmekteyiz. Dolayısıyla, pazarlama faaliyetleri insanları tüketim yönlü olarak ekonomik bakımdan etkilediği gibi, sosyal, kültürel ve siyasal bakımdan da etkiler duruma gelmiştir.

Etkileri böylesine geniş bir yelpazede insanları etkiler duruma gelmiş olan pazarlama faaliyetlerinin sorumsuz kişiler tarafından yerine getirilmesi, insanların her bakımdan yozlaşmasına sebep olur. Burada, şu nokta dikkatlerden kaçırılmamalıdır. Bu tür sorumsuzca hareket edenler tarafından icra edilen pazarlama faaliyetleri kendi hedefleri açısından büyük oranda tatmin edici olabilir. Ancak bu tatminler, ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasal bakımdan tüketici konumunda olan insanların büyük bölümünün tatminsizliği hilafına gelişmiş olacaktır.

I. Pazarlamanın Artan Önemi

Pazarlama faaliyetlerinin sadece mallarla sınırlı olmadığının anlaşılması, her türlü hizmetlerin,kurumların, sosyal ve kültürel kurum ve faaliyetlerin, kişilerin ve fikirlerin de pazarlanabileceği sonucunu doğurmuştur. Böylece insanlar, sadece tüketimde değil, hemen her türlü sosyal, kültürel ve siyasal yönlerinde de pazarlama faaliyetlerinin muhatapları durumuna gelmiş bulunmaktadır. Bu muhatapların oluşturduğu toplumların sıhhatli gelişmeleri ise, hiç kuşkusuz, bu derece güçlü etkilere sahip olan pazarlama faaliyetlerinin, toplumun menfaatini, dini ve ahlâki değerlerini daima ön planda tutan, sorumluluk sahibi insanlar tarafından yapılmasına sıkı sıkıya bağlıdır.

Diğer taraftan, böylesine önemli ve etkili bir konuma gelmiş olan pazarlama adına birçok yerli yersiz faaliyet de, pazarlama ya da pazarlamacılık olarak ifade edilmekte ve yerleştirilmeye çalışılmaktadır. Bu tür faaliyetler ise hem pazarlamayı yaralamakta hem de insanları tatmin edememek suretiyle onların pazarlamaya olan ilgi ve güvenlerini azaltmaktadır.

Pazarlamanın artan önemi çerçevesinde, pazarlamacıların ellerindeki kozları toplumun menfaatine kullanmaları beklenir. Zira artık pazarlamada, pazarlanan şey mal ve hizmet olmaktan çıkmış, hedef tüketici, müşteri ve toplumun sorunlarının çözümü haline gelmiştir.[1] Bu çerçevede pazarlama anlayışındaki gelişmeler pazarlamayı, kısa dönemli tüketici istekleri ve uzun süreli tüketici refahı arasındaki çelişkileri çözme konumuna doğru getirmektedir[2]. Özellikle pazarlama adına yapılan yanlış ve kısa süreli kâr amaçlı faaliyetler, uzun süreli tüketici refahına yönelik pazarlama faaliyetlerinde pazarlamacıları güç duruma sokmaktadır.

Fakat bu mücadele sürdürülmelidir. Pazarlamanın gerçek manâda güç ve öneminin bilinci ve sorumluluğunda olan pazarlamacılar, bu mücadeleden yılmamak durumundadırlar. Kısa sürede birinci grupta yer alan pazarlamacılar kârlı gibi görülse de neticede kazançlı çıkacak olanlar, pazarlamanın gereklerini yerine getirmeye çalışan ikinci gruptakiler olacaktır.

II. Pazarlamaya yönelik eleştiriler

Pazarlama yöntem ve tekniklerinin hızlı gelişimi ve bunların insan hayatının hemen her bölümünde kullanılır duruma gelmiş olması, pazarlamaya yoğun eleştirileri de beraberinde getirmiştir. Bu eleştirilerin ortaya çıkmasında, pazarlama adına bilerek veya bilmeyerek yapılan yanlış ve hatalı faaliyetler, asıl unsur olmuştur.

Pazarlamaya yönelik eleştiriler, üç ana başlık ve alt başlıkları halinde şu şekilde sıralanabilir[3].

1- Pazaralamanın toplum üzerindeki etkisi

a) Aşırı maddecilik
b) Talebin yöneltilmesi
c) Toplumsal malların ve giderlerin savsaklanması (Çevre ve kaynak israfı)
d) Kültürel kirlenme
e) Aşırı siyasal güç

2- Pazarlamanın rekabet üzerindeki etkisi

a) Rekabeti önleyici birleşmeler
b) Piyasaya girişi zorlaştırıcı engeller
c) Kırıcı rekabet

3- Pazarlamanın tüketici üzerindeki etkisi

a) Yüksek fiyatlar
b) Aldatıcı uygulamalar
c) Yüksek basınçlı satış
d) Kaba ya da güvenilmez mallar
e) Malın planlı olarak değerini yitirmesi
f) Belirli bir azınlığı ayırdetme

1. Muhittin KARABULUT ve İsmail KAYA, ***Pazarlama Yönetimi ve Stratejileri***, İ. Ü. İşletme Fakültesi Yayın No. 198, Üçüncü Baskı, İstanbul 1988, s.2

2. Philip KOTLER, Gray ARMSTNRONG, ***Principles of Marketing***, Prentice-Hall Inc., Sixth Edition, Engewood Cliffs, New Jersey 1994, s. 15

3. Philip KOTLER, ***Pazarlama Yönetimi-Çözümleme, Planlama ve Denetim***, Çev. Yaman ERDAL, Bilimsel Yayınlar Derneği, İkinci Baskı, Ankara 1976, Cilt 2, s. 506

Böylesine geniş çerçevede yoğun eleştirilere açık olan ve günümüzde insan hayatını kuşatıcı bir hal almış olan pazarlamada, eleştirileri asgariye indirmenin çıkış yolu, pazarlama faaliyetlerinin sürekli ve sistematik olarak kontrol edilmesidir. Pazarlama kontrolu sayesinde pazarlamacılar, plan ve programlar karşısında fiili durumları görme fırsatı elde edecek ve problemler kritikleşmeden düzeltici tedbirler alabilme şansına sahip olacaklardır[4]. Böylece pazaralamacılar, tüketicilere, rakiplere ve topluma karşı olan sorumluluklarını uzun süreli tüketicilerin refahı anlayışı çerçevesinde yerine getirebilme şansını yakalayacak ve dolayısıyla eleştirileri asgariye indirmiş olacaklardır.

Pazarlama faaliyetlerinde sürekli ve sistematik kontrolün yerine getirilebilmesi, öncelikle pazarlamacıların ellerindeki aracın güç ve öneminin bilinç ve sorumluluğunu idrâk etmelerine ve bu aracı toplumun menfaatleri doğrultusunda kullanma azimlerine bağlıdır. Bu anlamdaki pazarlama anlayışını idrâk etmiş olan pazarlamacılar, sorumluluklarının çerçevesini çizecek ve faaliyetlerini düzenlemeye yönelik olarak sorumluluk alanlarını belirleyeceklerdir.

III. Pazarlamada Sorumluluk Alanları

Pazarlamada sorumluluk alanları, pazarlamacının etki alanı içerisinde olan işletme içi ve büyük oranda etki alanı içerisinde olmayan işletme dışı olmak üzere, başlıca iki grupta toplanabilir. İşletme içi sorumluluk alanları, pazarlama bileşenleri ve bunların planlanması, uygulanması ve denetiminden, işletme dışı sorumluluk alanları ise sosyo- ekonomik sistem içerisinde tüketici, toplum ve devlet faktörlerinden oluşmaktadır[5]. Tabi işletme dışı sorumluluk alanlarından birinin de rakipler olduğu unutulmamalıdır.

Mal, fiyat, dağıtım ve tutundurmadan oluşan pazarlama bileşenlerinin planlanması, uygulanması ve uygulamaların kontrolü, tüketici, toplum, rakipler ve yasal çerçeve doğrultusunda olacak, böylece pazarlamacı sorumluluğunun gereğini yerine getirecektir. Ayrıca bütün bunlardan da öte pazarlamacı, bu sorumluluk alanlarında sûiistimale açık yönleri kötü niyetli kullanmak yerine tam tersine, bu açıkları kapatmaya yönelik uyarıcı düzenlemelerle birlikte toplum menfaatlerini, dini ve ahlâki değerlerini zedelemekten kaçınmak suretiyle, sorumluluğunu yerine getirmiş olacaktır.

Bu doğrultuda pazarlamacı, tüketicinin istediği ve ihtiyacı olan mal ve hizmetleri uygun ve makul bir fiyatla, uygun ve ihtiyaç duyulan satış yerlerinde, yine doğru ve abartısız reklam ve tutundurma kampanyaları ile planlar ve uygularken, faaliyetlerini toplumun menfaatleri çerçevesinde de sürekli kontrol ederek, sorumluluk sahibi olduğunu gösterecektir. Bu sorumluluk bilincindeki pazarlamacıların sayılarının artması, "tatlı kârlarımızın kaynağı olan tüketicilerin kafaları devamlı bulanık kalsın ki, tüketim iştahları gerilemesin" ve "her ne pahasına olursa olsun tüketim sürekli atsın ve kârlarımız çoğalsın" şeklinde ifadelerde kendini bulan saptırılmış pazarlama anlayışlarını[6] ortadan kaldıracaktır.

Pazarlamacıları sorumluluğa sevkedecek işletme içi ve işletme dışı faktörler yanında en önemli unsur, kendi vicdanı, kendi ahlâki yapısı olacaktır. Zira, pazarlama yöneticisinin sorumluluğu her ne kadar kanunlar, yönetmelikler, kararnameler, toplumsal normlar ve gelenekler ile sağlanmaya çalışılıyorsa da, kişinin kendi iç dünyasıyla yapacağı bir hesaplaşma, yani vicdanının sesi, bu alanda gerçek yolu gösterecektir[7]. Tabi kişinin iç dünyasıyla ciddî bir hesaplaşma yapabilmesi, sağlam dinî ve ahlâkî değrelere sahip ve toplum menfaatlerini ön planda tutan yapıda olmasını gerektirir.

Pazarlamacılar da toplum içerisinde yaşayan ve toplumda seyreden olaylardan etkilenen yapıda olduklarından, aslında pazarlamacıların sorumlu davranabilmeleri ve sorumluluk alanlarını tesbit edebilmelerinin belirleyici ve etkileyici unsuru, toplumu oluşturan insanların tümü ya da büyük bir bölümü olacaktır. Bu insanlar eğer genel olarak vicdanı ve toplamsal sorumluluklarının farkında ve bilincinde olurlarsa, o takdirde toplumun bir unsuru olarak pazarlamacılar da toplumun ve kurumların kontrolunda olarak, sorumluluklarının gereklerini yerine getirmek ve sorumlu oldukları işlerde hem kendi vicdanlarına hem de topluma hesap vermek durumunda olacaklardır.

IV. Sorumluluğa Çağrı

Pazarlamanın işletme faaliyetlerinin odak noktası haline gelmiş olması yanında, ayrıca işletmeler dışında yaygın olarak kullanılmaya başlanması ve pazarlamanın odak noktasının da insan olduğu dikkate alındığında, pazarlamacıların sorumluluklarının bir hayli fazla ve önemli olduğu anlaşılmaktadır. Ancak üzülerek ifade etmek gerekirse, pazarlama adına mevcut uygulamalara bakıldığında, bugün bu sorumluluga sahip pazarlamacıların sayısının çok fazla olmadığı görülmektedir.

Mevcut yanlış ve sorumsuzca uygulamaları gerçekleştiren pazarlamacılar, adeta ellerinde güçlü silahlarla katliam yapan katil rolünü oynamaktadırlar. Çünkü bu insanlar gerçekten ellerindeki çok güçlü araçlarla, belki farkında olmadan fakat çoğunlukla kendi amaçları doğrultusunda ve bilerek, tüketicileri, toplumu ve çevreyi katletmektedirler.

Bu katliamdan kurtuluş yolu; genel olarak insanların özel olarak da pazarlamacıların, dinî ve ahlâkî değerlere ve toplum menfaatine uygun sorumluluk bilincini geliştirecek programlara sahip çıkmaları ve sorumsuzlarla mücadele etmeleri ile olacaktır.

Unutulmamalıdır ki, pazarlama, sorumsuzluk alanı değil aksine, işletmeleri düzenleyecek sorumluluk kapısıdır. Dolayısıyla bu kapıdan girmek, sorumluluk sahibi olmayı gerektirir.

---

4. Ömer TORLAK, ***Pazarlama Yönetimi Açısından Pazarlama Kontrolü-Önemi*** Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul 1991, s. 19

5. Muhittin KARABULUT, "Pazarlamacının Sosyal Sorumluluğu", ***Pazarlama Yönetimi,*** Mehmet Oluç ve diğerleri, İ. Ü. İşletme Fakültesi PE. Yayın No. 10, İkinci Baskı, İstanbul 1978, s.15

6. Ömer TORLAK, "Tatmin ve Tüketim Arasında Mal Politikaları", ***Pazarlama Önemi,*** Mart / Nisan, 1993, s. 15

7. İsmail KAYA, "Pazarlama ve Yönetimde Sorumluluk", ***Pazarlama Dünyası,*** Mart / Nisan, 1991, s. 3



17. Yüzyılda Osmanlı'da İngiliz Topları

Dr. Fethi GEDİKLİ
Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi

Bu yazıda Galata Şer'iye Sicillerininin müsaade ettiği ölçüde Osmanlı Devleti'nde onyedinci asrın ilk yarısında İngiliz topları ve çeşitlerinden bahsedeceğiz. Ancak konuyla ilgili belge taraması, Galata Kadılığına ait ilk elli defter ve yine aynı kadılığa ait 190 ve 191 sayılı defterlerle sınırlandırılmıştır.

Osmanlı ülkesinde top dışında diğer İngiliz malları da bulunmaktadır. Mesela Galata, nu. 38, v. 29a-3'deki belgede gemi de İngiliz yapısı olarak tanımlanmıştı. Yine Galata, nu. 191, v-59b-1'deki bir başka belgede Tomarzsen? adında bir gemi reisi tasarrufunda olan İngiliz gemisiyle İstanbul'a zahire getirmişti (21 Rebiülevvel 1019/1610)[1]

Taranan sicillerin tekabül ettiği devirde Osmanlı'da topçuluğun mahiyeti hakkında maalesef elimizin altında yeterli bilgi yoktur. Hatta Osmanlıların topu ne zaman kullandıkları da kesin surette tespit edilmiş değildir. Osmanlı ordusunda topun ilk olarak Sultan I. Mehmed'in saltanatından (saltanat dönemi 1413-1421) hemen önce ve esas olrak bu sultanın döneminde kullanıldığı belirtilmiştir.[2] Başka bir kaynakta ise ilk topun I. Murad zamanında Kosova savaşında kullanıldığı zikredilerek, Osmanlı topçuluğunun esas olarak Fatih'den itibaren gelişmeye başladığı ve 16. yüzyılda zirve noktasına eriştiği ancak, hemen sonra bir duraklama devrine girip 17. yüzyılda Avrupa topçuluğu karşısında gerilediği kaydedilmiştir.[3]

Osmanlı devrinde kullanılan top çeşitlerini tesbite çalışalım. Osmanlıların kullandığı topların çoğu yivsizdi ve hafiften büyüğe doğru esasen 1) küçük şayka, orta şayka ve büyük şayka, 2) darbzen, miyane darbzen ve şahi darbzen, ve 3) şakloz, pıranki, bedoluşka, marten, ejderha, kolomborna, miyane ve balyemez suretinde üç ana öbek içinde tasnif edilebilir.[4] Bizim tespit ettiğimiz belgeler içinde yalnızca demir top, tuç (tunç) top, darbzen tarzında isimlendirmeler vardır. Topların genellikle gemi reislerinin mülkiyetinde ve gemilerde bulunması, bunların denizde kullanıldığını akla getiriyorsa da, o devirde henüz teknik bir ilerleme olmadığı için deniz ve kara topları arasında belirgin bir fark da sözkonusu edilemez.

Şer'iyye Sicillerindeki toplarla ilgili kayıtlar ya satışa konu olma[5] veya mirilik iddiası[6] yahut da miras[7] sebebiyle düşülmüş kayıtlardır.

Bizim tespitlerimize göre, İngiliz topundan bahseden en eski tarihli belge Galata, 191 sayılı sicilinde (v.36 5a) yer almaktadır. (Özgün ve bugünkü dildeki metni için aşağıya bkz.). Bu olayda bir satışla karşı karşıyayız. Mahmiye-i İstanbul sakinlerinden Hacı Hasan adlı bir kişi, Mustafa Reis'e ikişer buçuk vukiyye (bir vukiyye veya okka: 1,2828kg[8]) taş atar iki İngiliz topunu her biri 8.500 akçadan olmak üzere 17.000 akçaya satıp teslim ettiğini ve satış bedelini tamamen aldığını belirtmektedir. Bu belgenin tarihi hicret takvimine göre 28 Muharremu'l-Haram 1015 olup bugün kullandığımız takvimle 1606 yılına denk düşmektedir. Şimdilik söylenecek şey en azından 17. asrın başında Osmanlı ülkesinde İngiliz toplarının varlığının görüldüğüdür.

Tarih bakımından ikinci sırada gelen 27 Zilkade 1023 (1614) tarihli belgede İngiliz elçisi Pavlopend'in vekili Avraham v. Yasef isimli bir tercüman tarafından temsil edildiği bir davada (Galat, nu. 38, v. 29a-3), Gaşir v. Cevan adlı bir tacir, büyüklüğü belirtilmeyen ancak "İngiliz yapısı" olan gemisini, 14 parça büyük ve 8 parça engelli* tümü demir olan (22 adet) top, 4 lenger ve sair yelken ve cümle gerekli aletleri ile birlikte İngiliz elçisine 160.000 Osmanlı akçasına sattığını ifade etmişti. (Özgün ve sadeleştirilmiş metni için aşağıya bkz.)

İngiliz toplarına tesadüf ettiğimiz 21 Rebiulahir 1026 (1617) tarihini taşıyan üçüncü belgede (Galt,nu.47, v.4a) Galataya bağlı Tophane'de Mustafa Ağa mahallesinde oturan ve Ka'be-i Mu'azzama'dan gelirken Medine-i Resûl'de gaib olan Hacı Veli b. Yusuf'un mirasçıları olan karısı Fatıma, küçük oğlu Ali ve yine küçük kızı Raziye'nin isteği üzerine malları ve nakit parası tespit edilmişti. Bu tespite öre, Hacı Veli'nin malvarlığında 231.240 akça görülmektedir. Bu önemli bir meblağdı. Ancak bunun 110.000 akçası gemide sermaye olarak bulunan para idi. Ayrıca 20.800 akça faide yani kâr olarak işaret edilmişti. Diğer varlıklar arasında köle, cariye, gemi ve evde hisse mevcut olmasıydı. Bu döt topun ikisi sadece tunç top, öteki ikisi ise İngiliz topu diye gösterilmişti. Tunç topların değeri 8000, İngiliz toplarınınki ise 6000 akça ve daha düşük olarak işaretlenmişti. Bu değer biçişe bakarak İngiliz toplarının demir top olabileceğini düşünebiliriz.

---

* Bu kelimenin okunuşu ve anlamı açık değildir.

1 - Ayrıca padişah sarayı bazı emtia almak üzere İngiltere'ye gönderilen iki Osmanlı tacirine kolaylık gösterilmesi için kraliçeye 19 Muharrem 988 (1580) tarihinde yazılan bir padişah namesi (mektubu) için bkz. Ahmed Refik, Onuncu Asr-ı Hicride İstanbul Hayatı (1495-1591), s.7, Enderun Kitabevi, İstanbul 1988.

2 - İdris Bostan, Osmanlı Bahriye Teşkilatı: XVII. Yüzyılda Tersane-i Amire, s. 174, dn. 848, TTK Basımevi, Ankara 1992. Bu kaynakta Osmanlı deniz topçuluğu ve gemilerde bulundurulan topların sayısı, nevileri ve yuvarlakları (gülleleri) hakkında yararlı bilgiler vardır, bkz. s.174-178.

3 - Meydan Larousse, c.12, s.214, süt. 2, ve s.211, süt. 1, İstanbul, 1073.

4 - Aynı yerde, s. 211, süt. 1, 11 Cemaziyelahir 1028 (1619) tarihinde, Osmanlı tophanesinde bulunan atelyelerde çalışan bir top ustasının günlük ücreti hakkında bilgi veren bir hüccetin (Galata, nu. 45, v. 63a) metni için bkz. Fethi Gedikli, "Galata Şer'iyye Sicillerinde Hizmet Sözleşmesine Dair Belgeler", Çerçeve, Yıl. 3, sayı. 10, s.40-41, Tem.-Ağu. 1994.

5 - Örnek olarak bkz. Galata, nu. 7, v.24a-2 ve 4; nu. 38, v.29a-3; 190, v.397b-5, v.411b-1; nu.191, v. 365a-5.

6 - Bkz. Galata, nu.190, v.223b-2.

7 - Bkz. Galata nu. 7, v.24a-2; nu. 47, v.4a; nu. 190, v. 17a-1.

8 - W. Hinz, İslamda Ölçü Sistemleri, (çev. Acar Sevim), s.30, İstanbul 1990.

İngiliz topunun bahis mevzuu edildiği 9 Şaban 1024 (1615) tarihli son hadisede ise Avlonya iskeselesinde vefat eden Siyami Reisin oğlu Mehmed'in vasisi huzurunda davacı olan Hacı Mehmed b. Abdi, yine büyüklüğü belirtilmeden Karamürsel diye maruf geminin çeyrek hissesinin ve içindeki iki engelli bir İngiliz tunç darbzeninin kendisine ait olduğunu, fakat davalının bunu kullanmasına mani olduğunu ileri sürerek, vaki müdahelenin kaldırılmasını talep etmektedir. Burada üzerinde durulması gereken nokta, bu seferki İngiliz topunun bir "tunç" darbzen olmasıdır. Zira bundan önce bahsi geçen bütün İngiliz toplarının demir top oluşu ya açıkça zikredilmiş veya görünüşe göre öyle düşünülmüştür. Ancak bu son top yukarıda yaptığımız tasnifdeki ikinci öbeğe dahil olmakta ve darbzen diye anılmaktadır. Bu nokta, tunç topların demir toplara nazaran daha gelişmiş toplar olduğu gerçekliğine dikkat çekilmek için tebarüz ettirilmektedir.

Burada top fiyatları hususundaki kayıtları da ilave etmeyi büsbütün faydasız bulmadık. Galata Kadılığı'nın hicri 985-986 (miladî 1577-1579) tarihli 7 numarlı Şer'iyye Sicili'nde yer alan (v. 24a-2) bir hüccette, bir vukiyye demir atar iki tunç topun 80 altına satıldığından söz edilmektedir. Demek ki bir tunç top 40 altına gitmektedir. Bir altının 120 akça değerinde olduğunu[9] düşündüğümüz zaman bu topun 4800 akça olduğu anlaşılır. Bu hüccet şöyledir:

Ancak yine aynı sayfada yer alan aynı konuyla ilgili başka bir hüccette[10], bu kere Süleyman Ağa ve Hüseyin Kethûda 80 altına (filoriye) sattıkları topların 20 altınını topların harcı için alıkoyduklarını ifade ediyorlar. Ne için tutulduğu belli olmayan bu "harc"ın topları saklama, koruma veya bakım masrafları için olduğu tahmin edilebilir.

Öte yandan Dergâh-ı Ali yeniçerilerinden yetmiş yedinci yayabaşılarından Ali Beşe b. Husrev mülkiyetinde bulunan ağızdan dolma bir tunç topu 4 Zilhicce 1011 (1603) tarihinde 12.000 akça gibi yüksek bir fiyata satmıştı[11]. Galata Kadılığı 190 numaralı sicilin v. 223b'de yer alan başka bir belgede bir tunç topun 2500 akçaya satın alındığı iddia edilmişti. (4 Ramazan 1031/1622)12. Bu tunç toplar arasında fiyat bakımından bu kadar yüksek bir fark olması, değerlendirme yapmayı güçleştirmektedir.

Ayrıca evaili Muharrem 1012 (1603) tarihinde engelli bir demir top 1500 akçaya satılmıştı (nu. 190,v.411 b-1)

Acaba gelişmişlik açısından Osmanlı topları ile İngiliz topları arasında bir karşılaştırma yapılabilir? İngiliz topları Osmanlı ülkesinde satın alma yoluyla mı yoksa savaş ganimeti olarak mı girmişti? Bu soruların yanıtlarını şimdilik verebilmek bizim için mümükün değildir. İleride elde edilecek yeni bilgilerle konuya değin yorumlar yapılabileceğini umuyoruz.

"Fahrü'l-muhadderât Zeyni Hatun bt. Hüdaverdi Reisin zevci ve vekil-i mutlakı itdügi şer'le sâbit olan Mehmed A'lâ? Çelebi b. Tayyib Efendi meclis-i şer'ide merhûm Ferhad Paşa oğulları Mehmed Beg ve Mustafa Beg taraflarından vekil-i şer'i olan Süleyman Ağa b. Abdullah ve Hüseyin Kethüda b. Abdullah mahzarlarında ikrâr ve i'tirâf idüb bundan esbâk merhûm Hüdaverdi Reisin Ferhad Paşa mahzeninde tahminen bir vukiyye demur atar iki tuç topları kalub mezkûr Süleyman Ağa Hacı Reis nâm kimesneye seksen altuna bey' eylemiş hâlâ zikr olınan topları bahâsı seksen altunı mezkûr Süleyman Ağa yedinden kabz eyledim didikde mukırr-ı mezbûrın ikrârı mezkûrân talebleriyle kayd olındı.

Şuhûdu'l-Hâl-

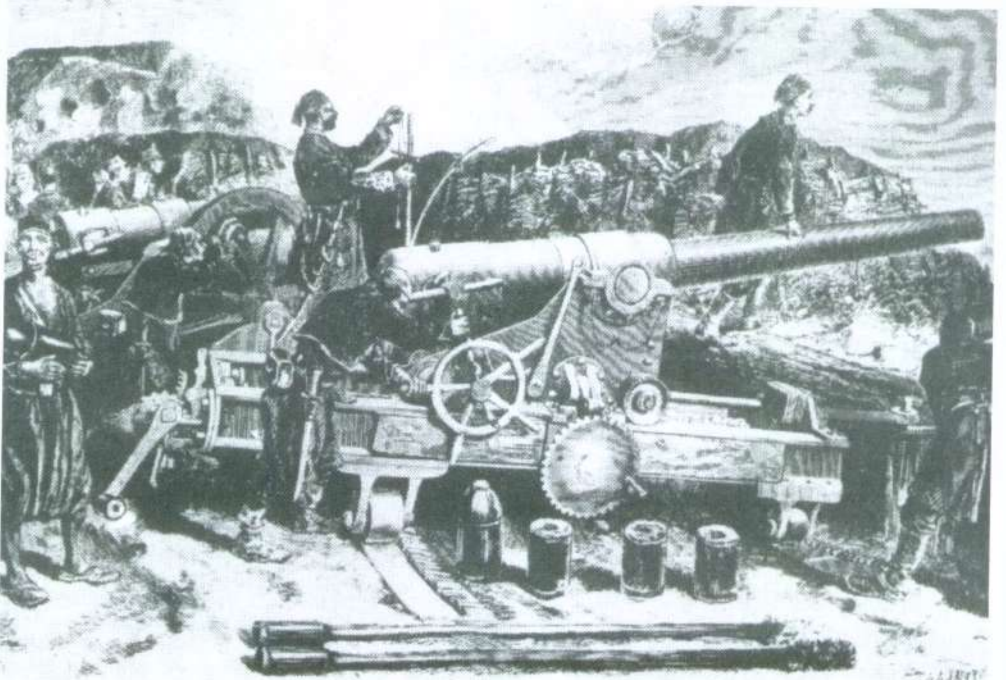
Ahmet Beg b. Abdullah, ve Midillili Ali ve Kız Mustafa ve Mustafa b. Yusuf el-Muhzır".

9 - Bkz. meselâ Galata, nu. 191, v.203a-3, 203b-2, 217a-5

10 - Bu hüccet şöyledir: "Süleyman Ağa b. Abdullah ve Hüseyin Kethüda b. Abdullah meclisi şer'ide Zeyni Hatun bt. Hüdaverdi Reisin vekili şer'i olan ehli Mehmed Çelebi mahzarında ikrâr idüb mezbûr Hüdaverdi'nin muhâllefâtından seksen floriye iki tuc top bey' eylemiş idik altmış altını mezkûr Mehmed Çelebi'ye teslim idüb baki yigirmi flori topların harcı içün alıkonup ba'de'lhesâb harcdan arttığı yine teslim olına didikleri Mehmed Çelebi yediyle kayd olındı.
Şuhûdu'l-Hâl "es Sâbıkın [Murat b. Abdullah, Mustafa b. Kerim ve Kâtibu'l-Hurûf]"
bkz. Galatka, nu. 7, v. 24a-4

11 - Galata nu. 190, v. 397b-5.

12 - Fakat bu vakada Galata voyvodası Ali'nin vekili Mehmed Reis b. İbrahim Hacı İbad b. Seyyid Ali'nin gemisinde bulunan bir tunç topun miriye ait olduğunu iddia etmiş, davalı Hacı İbad ise topun miriye ait olduğunu bilmediğini ve onu Kulur kasabası sakini Mehmed Reis'den 2500 akçaya satın aldığını ileri sürmüştü. Ancak şahitler topun miriye ait olduğu yolunda tanıklık yaptıklarında Hacı İbad4ın iddiası geçersiz sayılmıştı.
Bkz. Galata nu. 190, v. 223b-2.



nu. 191, v. 365 a-5

Mahmiye-i İstanbul sâkinlerinden el-Hâc Hasan b. Emirza nâm kimesne meclis-i şer' i lâzımu't-tevkirde işbu hâfızü' l-kitâb Mustafa Reis b. Yusuf nâm kimesne mahzarında ikrâr ve i'tiraf idüb her birisi sekizer bin beşer yüz akçaya olmak üzere ikişer buçuk vukiyye taş atar iki demur mülk İngiliz topı merkûm Mustafa Reise onyedi bin fıddı râic fi' lvakt akçaya bey' -i batt-ı sahih-i şer' ile bey' ve teslim idüb semeni olan meblağ-ı mezbûrı bi't-tamam ve' l -kemâl yedinden alub kabz eyledim ba' de' l-yevm zikr olınan iki top merkûm Mustafa Reisin mülk-müşterasıdır keyfe ma yeşa ve yuhtar mutasarrıf olsun didikde mukırr-ı mezbûr el-Hâc Hasa' nın minval-i meşrûh üzre cari olan ikrârını mukırrun lehi el-merkûm Mustafa Reis dahi vicahen tasdik itdükde mâ huve' le-vâki' bi't-taleb ketb olındı tahriren fi' l-yevmi's-śâmin ve' l-'ışrîn min Muharremi' l-Harâm senete hamse aşara ve elf. (1015/1606)

Şuhûdu' l- Hâl

el-Hâc Hüseyin b. Hasan,
el–Hâc Hüseyin b. Ahmed Çelebi,
Memi b. Ramazan, Yakub b. Abdullah,
es-Seyyid? Behram b. Abdullah,
Hasan b. Abdullah,
Ahmed b. Hüseyin ve gayruhum.

Sadeleştirilmiş Metin

Galata nu. 191 v. 365 a-5

Mahmiye-yi İstanbul sakinlerinden Emirza oğlu Hacı Hasan adlı kişi yüce şeriat mahkemesinde işbu belgenin sahibi Yusuf oğlu Mustafa Reis karşısında ikrar ve itiraf edip "Her biri 8.500'er akçaya olmak üzere ikişerbuçuk vakiyye taş atar iki demir İngiliz topunu Mustafa Reis'e 17.000 rayiç gümüş akçeye şer-i hukuk'a göre geçerli ve kesin satış ile satıp teslim ettim. Bedeli olan zikredilen meblağı tamamiyle ondan aldım. Bugünden sonra zikrolunan iki top Mustafa Reis'in satın alınmış mülküdür, istediği gibi tasarruf etsin" dedi. İkrarcı Hacı Hasan'ın açıklandığı üzere cari olan ikrarını lehine ikrarda bulunulan Mustafa Reis de yüzüne karşı tasdik etti. Bu şekilde olan (hadise) istek üzerine (deftere) kaydedildi. 1015 yılı Muharremil-Haram'ının 28. günü yazıldı (1606).

Şuhûdu'l-Hâl

Hasan oğlu Hacı Hüseyin, Ahmed Çelebi oğlu Hacı Hüseyin, Ramazan oğlu Memi, Abdullah oğlu Yakub, Seyyid ?, Abdullah oğlu Behram, Abdullah oğlu Hasan, Hüseyin oğlu Ahmed ve başkaları.

nu. 38, v. 29a- 3

Mahmiye-i Galata dahilinde Lonca mahallesinde mütemekkin Gaşir b. Cevan nâm tâcir mahfel-i kazâda halen İngiltere elçisi olan fahru' l-akrân Pavlupend tarafından tasdik-i ati' l- beyâna vekil olub hasm-ı şer' -i câhid mahzarında bi-mâ hüve nehcü's-sübût şer' an vekâleti sâbite olan Avraham v. Yasef nâm tercüman mahzarında ikrâr-ı tav' i ve i'tiraf-ı mer' i idüb silk-i mülkümde dâhil olan İngiliz yapısı dimekle ma' ruf (bö.) zirâ' sefinemi on dört kıt' a büyük ve sekiz kıta engelli? cümlesi demür topları dörd lenger ve sair yelken ve cümle alât-ı lâzımesi ile müvekkil-i merkûm Pavlupende yüz altmış bin nakd fıddı Osmanî râic fi' l-vakt akçaya bey' i batt-ı sahih-i şer' i ile bey' ve teslim idüb ol dahi vech-i muharrer üzre iştirâ ve tesellüm itdükden sonra semen-i merkûmı bi't-tamâm yedinde kabz eyledim min ba' d sefine-i mezkûre cümle tevâbi' i ve levâzımı ile mesfûr Pavlupendin mülk-i müşterâsıdır keyfe mâ yeşâ ve yuhtâr mutasarrıf olsun didikde mukırr-ı merkûmın vech-i meşrûh üzre câri olan ikrârını vekil-i mersûm Avraham bi' l-muvâcehe tasdik itmeğin mâ vaka' a bi't-taleb sebt olındı tahriren fi' l yevmi's- sâbi' min şehri Zi' l-ka' de eş- Şer' ife li- sene selas ve 'ışrîn ve elf (1023/ 1614)

Şuhûdu' l- Hâl

Ahmed Çelebi b. İsmail,
İbrahim Beşe b. Abdullah er- Râcil,
Turgud Beşe b. Avd er- Râcil,
Mustafa Beşe b. Abdullah er- Râcil,
Ali b. Yusuf,
Ali b. Ahmed.

* Metinde "zira" kelimesinden önce, geminin büyüklüğünü gösteren rakamı daha sonra ilave etmek üzere boşluk bırakılmıştır. Bu yüzden geminin büyüklüğünü bu belgeden çıkaramıyoruz.

Sadeleştirilmiş metin.

Galata nu 38, v. 29a-3

Mahmiye-i Galata dahilinde Lonca mahallesinde oturan Gayir v. Cevan dlı tacir yargı yerinde (mahkemede) halen İngiltere elçisi olan akranlarının övüncü Pavlupend tarafından aşağıdaki beyanı tasdike vekil olup, hazır olan şer'i hasmı karşısında şer'i hukuka göre vekaleti sabit olan Avraham v. Yasef adlı tercüman huzurunda samimi ikrar ve geçerli bir itirafta bulunup "Mülkiyetimde olan İngiliz yapısı demekle maruf- (Böyle) zirâ* gemimi, 14 parça büyük, 8 parça engelli, hepsi demir olan topları, 4 lenger vesair yelken ve bütün gerekli defteri ile adı geçen müvekkil Pavlupend'e 160.000 nakit rayiç gümüş Osmanlı akçasına şer'i Hukuka göre geçerli kesin satış ile satıp teslim ettim. O da yazılı olduğu şekilde satın alıp tesellüm ettikten sonra satış bedelini tamamen elinden aldım. Bundan sonra bahsi geçen gemi bütün unsurları ve levazımıyla adı geçen Pavlupend'in satın aldığı mülküdür. İstediği gibi tasarruf etsin» dedi. İkrarcının (Gaşir) açık surette cari olan ikrarını vekil Avraham yüzüne karşı tasdik etmiştir. Olay talep üzerine tespit olundu 1023 senesi kutlu Zilkade ayının 7. gününde yazıldı (1614).

Şuhûdu'l-Hâl

İsmail oğlu Ahmet Çelebi, Abdullah oğlu İbrahim Beşe Râcil, Avd oğlu Turgud Beşe Râcil, Abdullah oğlu Mustafa Beşe Râcil, Yusuf oğlu Ali, Ahmed oğlu Ali

İslâm ve Antropoloji

Kelimeler; eşyaya ve hadiseye ve zamana karşı tavrımızı belirlerken, en sıradan ilişkilerimizden tutun da, zihnî ve ruhî bütün faaliyetlerimizde başvurduğumuz pusulalarımız. Onlar olmadan yolumuzu bulamıyoruz. Her geçen gün, lugatimizi zorlayan bir yığın yeni kelime ve ıstılahlarla birlikte geliyor. İşimiz zor. Antropoloji; bu "gavur" kelime de bir hayli vakitten beri, o müstevli tavrıyla gelip yerleşti düşünce dünyamıza. Tıpkı "modern" yaftası taşıyan diğer kardeşleri gibi. Peki nedir antropoloji? "İnsan bilimi" demekle onu yeterince tanımlamış olur muyuz? Hangi insanın bilimi? İş burada başlıyor. Sömürgecilik tarihiyle başlıyor macerası. Sömürgeci batı kendinin dışındakileri tanımak için başlattığı "Oryantalist" çabaların gittikçe çatallaşması sonucu, 19. yüzyıldan itibaren "insan-bilimi" adını alıyor. Bir yanda "ilkel"ler vardı, diğer yanda Batı. Diğer bir deyişle bir yanda "İleri ve gelişmiş Batı" diğer yanda ise "ilkel ve geri kalmışlar" Amaç ise; "Bunları daha iyi nasıl sömürebiliriz." Sömürünün sadece maddî planda gerçekleşmediği herkesin malûmu. Zihni alandaki tesiri de. Yerini aldığı "oryantalizm" ne kadar art niyetliyse, antropoloji de bir o kadar "maksatlı".

Ekber S. Ahmed bilimleri İslâmî açıdan yorumlamalarıyla tanınan bir imza. "İslâm ve Antropoloji" de bu tür çalışmalardan sadece biri. Batı ile aramızdaki hesaplaşmalardan sadece biri.

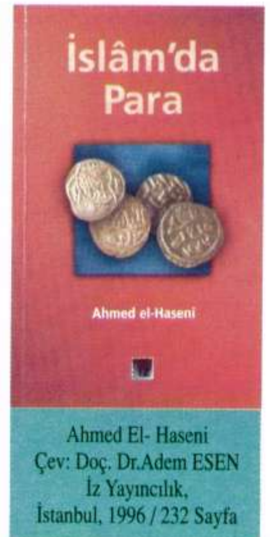


Ekber S. Ahmed
Çev: Bedri Gencer
İnsan Yayınları
İstanbul,1995 / 144 Sayfa

Kitabın giriş bölümünde Antropoloji Bilimi'nin tarihçesine eleştirel bir yaklaşım görülüyor; 18. ve 19. y.y. misyoner ve gezginlerinin verdikleri bilgilerle Avrupa'da oluşan "diğer insanlar" hakkındaki yanlış kanaat ve düşüncelere modern sosyal antropolojinin çok şey borçlu olduğu ifade ediliyor ve günümüz antropologlarının sorunlarına, günümüzde antropoloji kavramı üzerindeki farklı anlamlara ve antropoloji ile yakın alakası bulunan "etnoloji" terimi üzerinde duruluyor. Antropoloji ve Sömürgeci Mücadele, Antropolojik Alan Araştırması, Batılı Antropolojide Teorik Çerçeveler ve Oryantalist Antropoloji bu bölümü bütünleyen diğer başlıklar. İkinci bölüm ise İslâmî açıdan antropolojinin ele alınması, Müslüman Toplumlar ve Hz. Peygamber'in (s.a.v) Zamanında Toplum ve Sonuç gibi başlıklarla örülü.

İslâm ve Para

Para hiç şüphesiz İslâm fıkhının en önemli meselelerinden birisidir. Çünkü İslâm'ın Zekât, Hacc, Sadak–i Fıtır, borç gibi meselelerinin yanısıra, ticaret ve günlük hayatının helâl-haram gibi mefhumlara oturması bu önemi daha da kuvvetlendirmektedir. Günümüz dünyasının alabildiğine karmaşıklaşan ticari ilişkileri içerisinde İslâm'ın koyduğu kıstaslar ve bu karmaşık ilişki ağının getirdiği problemler her zamankinden daha şumullüdür. Dr. Ahmed el- Hasenî'nin fıkıh ve iktisat merkezli kapsamlı çalışması, paranın İslâm iktisadındaki yerini tesbitle başlıyor. Cahiliye ve İslâmiyet dönemlerindeki para ve mübadele ilişkisinden sonra, İslâmın Raşid Halifeleri zamanındaki ticarette kullanılan Roma ve Sasani para sistemlerine değiniliyor. İlk İslâm parasının basımı, Emevi ve Abbasi hilafetleri zamanında kullanılan para ve paraya bağlı değerlerle birlikte; para yerine kullanılan ("fülüs" gibi) değerler, pahalılık ve paranın ticari hayattaki fonksiyonları üzerinde duruluyor. Bunların tarih içerisinde değişen tartı birimleri ve özellikle İslâm'ın Zekat müessesesi açısından incelenmesi günümüz problemlerine de ışık tutacak mahiyette. 15. yüzyıldan 19. yüzyılın ortalarına kadar müslümanlar arasında altın ve gümüş paralar kullanılmıştır. Bu dönemlerde yazılan fıkıh kitaplarına baktığımızda bu sisteme dayalı fıkhî hükümlere rastlarız. 19. yüzyılın ikinci yarısından sonra ortaya çıkan kağıt para sisteminin getirdiği meselelere ve günümüzün kaydî para (mevduat parası) meselelerine bu kitaplarda tabii olarak rastlanmaz. İşte bu eser, günümüzde geçerli olan kağıt para ve kaydî para sistemiyle, zekat, faiz ve ticaret hukukunda karşılaşılan güçlüklere de bir yaklaşım göstermekte, meseleye ayrıca iktisadî açıdan getirdiği tahlillerle tartışmalara daha sağlıklı bir bakış açısını temin etme gayesini gütmektedir.



Ahmed El- Haseni
Çev: Doç. Dr.Adem ESEN
İz Yayıncılık,
İstanbul, 1996 / 232 Sayfa

Mahalle Mektebi Hatıraları

"Yeni mektebe başladığım gün güzel bir sonbahar günüydü. Beş yaşındaydım. Evde, bu işin olacağını bana duyurmamışlardı. Maamâfih birkaç günden beri mektebe başlayan çocukların göğüslerine çapraz geçirdikleri sırmalı kâr-ı kadîm bir kitap kılıfı göstermiştiler. Bir sabah İshâkiyye Mahallesi'nde karaağaçların altındaki konağımızın önünde elele vermiş kız ve erkek mektep çocukları, sarıklı hocaları önde, ilâhiler söyleyerek göründüler. Her ilâhinin sonunda cumhurlu bir âmîn gulgulesi işitiliyor ve ilâhiler tekrar başlıyordu. Selâmlıkta, minderlere, sıra ile komşulardan, eşraftan, hacı ve hocalardan birçok misafir dizilmişti. Şerbetler ve kahveler dağıtılıyordu. Bu kalabalık bana hem ürküntü hem de üzüntü veriyordu. Kolumdan tuttular; köşede oturan Hoca Ganî Efendi, benimçün alınan yaldızlı, eski usûl Elifbâ kitabını açtı. Şehadet parmağımla Elifbâ'dan ilk harfleri tekrâr ettirdi. Sonra şekere bulanmış bir parça mürekkep yalattı. Duâ edildi. Babam, "eti senin, kemiği benim!" mukaddimesiyle beni hocaya emanet ettiiğini söyledi."

Yahya Kemâl mektebe başladığı ilk günü böyle tasvir ediyor. Dedelerimizin hemen hepsi, belki çok azımızın babası mektebe yukarıdaki tasvir edilen bir törenle başlardı.

Dört yaşında bir çocuğun hayatında unutamaycağı sembolik motiflerle bezenmiş bir tören. Her evin maddî imkanının elverdiği en üst seviyede bir hazırlık, büyüdüğünün ve mektebe başladığının tüm mahalleye ilanı, aminalayı, bugünkü okul servislerinin belki ilk örneği Bevvap; tüm bunlar çocuğun ilk karşılaştıkları. Yine çocuğun mahallenin hocaefendisinin önünde ilk diz çöküşü, ilk besmele ve Rabbiyessir, ile başlayan mektep hayatı.

Rabbiyessir (Rabbim kolaylaştır)
Vela tuassir (Zorlaştırma)
Rabbî temmim
(Rabbim tamamlattır)
Bilhayr (Hayırla)

Günahsız yavruların bu güzel duaları ile başladıkları bu mektep hayatları o dönemin toplumunun önceliklerini de gösteren sembollerden oluşuyordu.

İlkokulda okurken, okuduğumuz okullarla geçmiş okulların mukayesesi yapıldığında, geçmişte sanki müsbet hiç birşey yokmuş gibi gelirdi bana. Oysa dedelerimizin de mektepleri bambaşka dünyadan esintiler taşıyormuş ve büyük bir devletin son dönemlerinde bile yine zengin motifleri bünyesinde barındırıyormuş.



Hazırlayan:
İsmail Kara - Ali Birinci
Kitabevi Yayınları,
İstanbul, 1997 / 194 Sayfa

Mahalle Mektebi Hatıraları hem Osmanlı'nın son dönemi ve hem de Cumhuriyet'in ilk devirlerini yaşamış 12 tanınmış şahsiyetin ilk mektep hatıralarından derlenmiş bir çalışma.

Bu hatıraları okurken bir dönemin tahsil hayatı, toplumsal hayatı ve aile hayatı ile ilgili önemli ipuçları çıkarmak mümkün olacaktır.

Hatıraların yaşandığı dönem bir çöküş sürecinin son dönemleri olsa da, yaşanmış bir medeniyetin insan eğitimi konusundaki temel tercihlerinin bir bölümünü bugüne yansıtma açısından önemli bir fonksiyon görecekleri kanaatini taşımaktayım.

(Intelligent Quality Systems) Zeki Kalite Sistemleri

Doç. Dr. Ercan ÖZTEMEL Sakarya Üniversitesi

Bu kitap yapay zeka tekniklerini kullanan kalite sistemlerini anlatmaktadır. Yapay zeka tekniklerinden özellikle uzman sistemler ve yapay sinir ağlarının kullanılması üzerine yapılan çalışmalar kitabın konusunu teşkil etmektedir. Uzman sistemler, zor problemleri insan uzmanlar gibi çözebilen bilgisayar programlarıdır. Yapay sinir ağları da problem çözmeyi örneklerden öğrenme yetenekleri olan bilgisayar sistemleridir. Bu kitabın amacı bu tekniklerin verimli ve etkin kalite sistemleri oluşturmaya yönelik uygulamalarını ortaya koymaktır. Kitap 8 bölümden oluşmaktadır. Genel olarak kalite ve kalite problemleri birinci bölümde anlatılmıştır. İkinci bölümde yapay zeka tekniklerine ve onların temel özelliklerine bir göz atılmıştır. Bu tekniklerin süreç kontrolü uygulamaları üçüncü bölümden beşinci bölüme kadar detaylıca açıklanmıştır. Altıncı bölüm deneysel tasarım ve Taquchi yaklaşımında, yedinci bölüm üretilen mamüllerin kalitesinin gözlenmesi ve muayenesinde, sekizinci bölüm ise hataların teşhis edilmesinde ve önlenmesinde uzman sistemler ve yapay sinir ağlarından nasıl faydalanılacağını göstermektedir.

Kalite konusunda ön bilgiye sahip okuyucular yapay zekanın kalite geliştirmedeki rolünü, yapay zeka konusunda bilgi sahibi okuycular ise yapay zekanın pratik olaylara uygulanabilmesini bu kitabı inceledikçe açıkça göreceklerdir.



MÜSİAD'ın endüstriyel kurumları içeren bir organizasyon olmasından dolayı, bu kitabın bu teşkilatın üyelerine çok faydalı olacağını, kalite geliştirme faaliyetlerine yeni bir yön verebileceğini söylemek yerinde olacaktır. Çünkü özellikle 3-5 bölümlerdeki sistem gerçek bir endüstriyel kurumda başarı ile uygulanmaktadır. O nedenle yapay zeka meraklılaşma ve kalite faaliyetleri ile uğraşanlara tavsiye olunur.


umde











umde